

Euro Arab Investment & Banking Forum
المؤتمر العربي للأوروبي للاستثمار والمصارف
2002-25 تشرين الأول / أكتوبر 2002

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 271 / Year 24 / July 2002

تموز / يوليو 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 271

الصف العربي

تونس في الخليج

بنك دبي يستعد للإطلاق

خالد أبو اسماعيل: الجنية أفاد السياحة والتصدير

البحرين: 4 رخص مصرفية

ملف خاص: سوق الإنشاءات في السعودية





نحدد معايير الرفاهية

كاديلاك DTS



وما لها من معايير لا تجرؤ أي سيارة أخرى على مضاهاتها. فنظاما "الرؤية الليلية" و"استابيلي تراك" سيساعدانك على اكتشاف أي عائق أمامك وتغاديه بسرعة كبيرة. أما خشب الزيرانو والمقاعد الجلدية، فتجمل الفخامة إلى أرقى مستوياتها. كنّ هذا بالإضافة إلى راحة البال التامة التي توفرها لك الكفالة لمدة ٣ سنوات أو لمسافة ١٠٠.٠٠٠ كلم وخدمة الطوارئ التي تحصل عليها مجاناً لمدة ٣ سنوات وعلى مدار الساعة. لذلك الآن نذكر ما نعتبه بتحديد معايير الرفاهية.

... ومعايير القيمة أيضاً! استمتع بمرات اليوم بكاديلاك DTS واحصل على

١.٠٠٠ دولار أمريكي إضافية على قسطها. أسرع، مدة هذا العرض القسّم محدوداً



الاقتصاد والاعمال



هذا العدد

صيف مصري لبناني

إنه بالفعل "صيف مصري حار" في لبنان. فقد شهدت فترة الشهرين الماضيين مخاضاً مصرفياً لبنانياً أسفر عن إتمام عمليتي دمج وشراء بين "بنك بيروت" و"بنك بيروت الرياض" من جهة، وبين "فيرست ناشونال بنك" و"الشركة المصرفية" من جهة أخرى.

وإذا كانت العملية الأولى تتعلّق بين مصرف كبير وآخر متوسط، والثانية تتعلق بمصرف متوسط وآخر صغير، فإن العمليتين تتّوجّعا بالإعلان عن بدء مفاوضات بين مصرفين كبيرين يحتلان المرتبتين الرابعة والخامسة في ترتيب المصارف من حيث الموجودات. وهذه المفاوضات إذا ما وصلت إلى النتائج الإيجابية المرجوة، فسُتؤدي إلى قيام بنك لبنان الكبير، بشكل اختراقاً لصدارة عمرها أكثر من 15 عاماً، ويؤسس لبنك يتمتع بمواصفات إقليمية مع اشتماله على تواجد دولي وخصوصاً أوروبي.

ومما لا شك فيه، فإن هذه التطورات المصرفية في لبنان، كانت جديرة بأن تأخذ مكانها على غلاف "الاقتصاد والاعمال" هذا الشهر، وأن تأخذ حيزاً ضمن العدد، باعتبار أن هذه التطورات ليست محلية إذا ما تمّ النظر إلى آثارها وانعكاساتها والدروس المستفادة منها.

في أواخر شهر حزيران/يونيو الماضي اضطلعت مجموعة الإقتصاد والأعمال في تنظيم المنتدى الاقتصادي العربي الألماني الخامس الذي انعقد في برلين وتنظمه غرفة التجارة والصناعة العربية - الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني. شارك في المنتدى نحو 400 مشارك عربي وألماني وتحدّث فيه أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى.

من جهة أخرى، بدأت مجموعة الإقتصاد والأعمال الاستعداد لإقامة المنتدى العربي الأوروبي للمصارف والاستثمار في جنيف، الذي ينعقد في 24 و25 تشرين الأول/أكتوبر المقبل وتنظمه المجموعة بالتعاون مع الغرفة التجارية السويسرية للتجارة والصناعة. ومن المتوقع أن يشارك في هذا المنتدى أكثر من 300 شخصية مصرفية واستثمارية وصناعية.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

بيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 150 ل.س. • الاردن 3 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • امارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • قطر 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار • المغرب 50 درهما

- CYPRUS 3LC • AUSTRALIA \$ 10 AUS.
- U.K. 3LS • CANADA \$1 • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachmas
- ITALY 10000 Lp • SPAIN 1000 Pesetas
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. \$ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أمريكي

ABC
World Annual Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

تموز / يوليو 2002 / العدد 271

المحتويات

- 6 الافتتاحية
- 6 لبنان ومجموعة "غان" الاقتصاد والأعمال
- 8 اتجاه لفوز "الليبية" بصفقة "ميدور" المصرية
- 12 "شعاع كابيتال": نمو الميزانية 30 في المئة الغلاف
- 20 مصرف لبنان الكبير؟
- 28 الصيف العربي: حركة أصفياف ناشطة باتجاه البلدان العربية
- 32 تونس: ترويج سياحي في البلدان العربية المقال
- 34 بين قمة الغذاء وقمة الأغنياء مقابلة
- 37 خلف الحجب: ندرس تنفيذ مشاريع جديدة في لبنان
- 40 محمد بوزيزي: الإدارة العربية للفنادق أثبتت نجاحها الاقتصاد عربي
- 42 البحرين: تراخيص جديدة له مصارف
- 44 مصر: انتخابات "سياسية" في الغرف التجارية
- 47 خالد أبو اسماعيل: سعر الجنيه إفاق السياحة والتصدير
- 50 سعيد طلعت: نفتقد الوفاق القومي حول قضية التصدير
- 52 بسام غراوي: مع الانفتاح الاقتصادي في سورية تعاون عربي
- 54 تونس في الخليج تروج لمناخ الاستثمار الملف
- 75-60 سوق العقار السعودية: طفرة نوابك هيكله الاقتصاد ثروة
- 76 منتدى مجتمع الأعمال العربي سياسة
- 78 مجموعة "البرنقال" التونسية: السياحة العربية سوق المستقبل معارض
- 83 المعرض الماليزي في لبنان: 175 شركة للتسلع والخدمات مؤتمرات
- 84 صدور دليل تصنيف شركات التأمين العربية المؤتمرات
- 100 - 88 المؤتمرات الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية المصروفية
- 110 - 101 الاقتصاد الجديد
- 112 الهند: طريق الحرير الإلكتروني
- 116 مؤثرات نقل: نشاط متزايد في قطاع الاتصالات





Will the server you buy now
cramp your style later?



© 2000 Acer, Inc. All rights reserved. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer, Inc. in the U.S. and other countries. Intel, the Intel Inside logo, and Pentium are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the United States and other countries.



ALTOS G300

The perfect fit
whatever your size

- Intel® Pentium® 4 Processors
- DDR ECC-SDRAM of up to 4GB
- 64-bit PCI slots
- Integrated GIGA BIT NIC
- Integrated IDE-RAID facilities

Not if you're smart.

If you are, you'll choose the new Altos G300 server from Acer. The first server powered by the Intel® Pentium® 4 processor, offering the latest server technology that is easy to install, manage and upgrade. The Altos G300 has the built-in capacity and on-board intelligence that enables it to keep pace with ever changing developments in technology. So no matter how complicated your requirements become, you stay organised and efficient.

It's the smart thing to do.

acer

Empowering People

Algeria: Socaram Tel: 213-3-951745 Bahrain: Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 Cyprus: The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 LX GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312628
Egypt: Computerve Tel: 20-3-3385591 Imanteco Tel: 20-2-5759202 YEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 Ethiopia: Hengst Computer Services PLC Tel: 251-1-504559 Router Computer Engineering
P.L.C. Tel: 251-1-524700 Ghana: Oman Folor Trading Co. Ltd. Tel: 233-21-220164 Jordan: SCS Scientific, Tel: 962-6-5681642, Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-5161116 Special Systems
Company Tel: 962-6-5664221 Kuwait: Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L., Tel: 965-4814663 Lebanon: Technomania Communication Tel: 961-9-210855 Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855
Hyperdist Sai Lebanon Tel: 00-961-4-405413 Morocco: MACSI Tel: 212-2-2263749 Nigeria: APTEC, Tel: 0234-40-3302383 Oman: Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700, W.J.Towall Computer
Services, Tel: 968-702907 Pakistan: Hi-Tech Business Machines (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-5384886 Micro Innovations and Technologies (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-4536440 Shahnewaz Limited Tel: 92-21-
2313934 Tel: 972-2-995513 Synergy Computers (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-450908 Qatar: Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 Saudi Arabia: Al-Alamiah Electronics Tel: 966-1-4770106 Senegal:
Netcom Tel: 221 8236901 Tunisia: THL Tel: 216-1 850666. Turkey: Infronic Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret AS Tel: 90-216-3179650 Uganda: Kazinga Channel, Tel: 256-78-260313 U.A.E.:
Aptec Gulf LLC Tel: 971-4-3366885 Key Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-6224442 Dubai, Tel: 971-4- 3524232/3521275 Jumbo Electronics Co. Ltd. (LLC), Dubai, Tel: 3523555/328515
Abu Dhabi, 6327001/8679954, Sharjah, Tel: 5398524, Al Ain, Tel: 7645225, Fujairah, Tel: 2227654 Ras Al Khaimah, Tel: 2271991 SMB Computers, Dubai, Tel: 971-4-3983867 Yemac National
Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

لبنان ومجموعة "غاني"

بعد طول انتظار، أعلنت مجموعة العمل الدولية لمكافحة تبييض الأموال "غاني" رسمياً يوم الجمعة 21 حزيران/ يونيو المنصرم شطب اسم لبنان عن اللائحة السوداء للدول غير المتعاونة في مكافحة تبييض الأموال، وجاء هذا القرار بعد جهود وخطوات أساسية اتخذتها الحكومة اللبنانية ومصرف لبنان، كما القاطم المصري اللبناني للإلتزام بالمعايير الـ 25 للمجموعة لمكافحة تبييض الأموال، علماً أنه لم يكن قبل ذلك، وفي أي مرحلة، عرضة لتدابير أو عقوبات في حقّه.

وتأتي هذه الخطوة، إضافة إلى توقيع لبنان يوم 17 حزيران/ يونيو على اتفاقية الشراكة الأوروبية والمفاوضات المستمرة حول الإجراءات اللازمة لاستكمال خطوات انضمامه لمنظمة التجارة العالمية، لتزيد جميعها من مدى انفتاح لبنان على الاقتصاد العالمي ولتعزيز سمعته الدولية ومكانته الإقليمية كمركز للمال والتجارة والخدمات المصرفية. وكما أعلن حاكم مصرف لبنان، فإن الصفة الجديدة التي اكتسبها لبنان كشريك في الحملة الدولية لمكافحة تبييض الأموال "ستتيح للقطاع المصرفي اللبناني البقاء منفصلاً في العولة المصرفية" وهو ما يدعم هدف جعله "مركزاً مصرفياً ومالياً في المنطقة ومعترفاً به دولياً".

واسقاط لبنان عن لائحة "غاني" السوداء سيحقق له فوائد سريعة ومباشرة عدة، فهو سيزيل القيود والضوابط التقنية المفروضة منذ سنتين تقريباً على التحويلات المالية منه وإليه وسيحرر تحركه المالي والمصرفي من هذه القيود والضوابط، كما أن القيود والمضايقات على عمليات المقاصة بين المصارف اللبنانية والمستوردين المراسلة لها، ستزول نظراً لانتفاء الحاجة إلى الحيلة والحذر في التعامل المصرفي مع لبنان. وستزول أيضاً الشكوك حول أعمال فروع المصارف اللبنانية العاملة في الخارج والمؤسسات التابعة لها خصوصاً من قبل السلطات النقدية في الدول المعنية. وكل ذلك سيساعد، بل قد يشجع على نمو التحويلات الرأسمالية إلى لبنان وقطاعه المصرفي.

وكما رأى وزير المالية اللبناني، فهذا القرار سيكون له أيضاً إيجابيات عدة على الصعيد الاقتصادي من حيث أنه سيمكّن المصارف اللبنانية من الحصول على تسهيلات ائتمانية من الخارج، إن هي أرادت ذلك، من دون فرض مؤونات عالية على هذه التسهيلات، كما سيمهّد الطريق لحصول لبنان على مساعدات مالية من الدول المصدّقة والمؤسسات الدولية. وفيما كان موضوع إدراج لبنان على اللائحة السوداء لمجموعة "غاني" من النقاط التي أثيرت في اجتماع باريس-1، حيث طالبت المؤسسات والهيئات المالية الدولية بضرورة العمل للخروج من هذه اللائحة، فإن قرار "غاني" الأخير يأتي في الوقت المناسب ويتزامن مع الجهود المتجددة التي تبذلها الحكومة اللبنانية لتأمين انعقاد مؤتمر باريس-2.

واستطراًءاً، فإن في قرار "غاني" مغزى ذا أهمية كبرى حيث أنه يؤشر إلى بدء انحسار ما يمكن تسميته الإرهاب الاقتصادي الذي تعرّض له لبنان، خصوصاً منذ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر الماضي، بمعنى الضغوط الاقتصادية والمالية التي أرادت استغلال أزمة المالية العامة التي تواجهه لدفعه لاتخاذ قرارات ومواقف سياسية معينة. وبغض النظر عمّا لحق به في اللقاع الأول من جزاء إدراج اسمه على لائحة "غاني" السوداء، فقد خاض لبنان معركة طويلة للوصول إلى القرار الأخير، فيما تبقى دول عربية أخرى على اللائحة، وهو حقّ كسباً معنوياً واقتصادياً مهماً من حيث أنه أصّر على عدم المسّ بقانون السرية المصرفية وكان له ما أراد.

أما المغزى الآخر من كل ما حدث في هذا المجال فهو أن لبنان أثبت مرة أخرى أنه قادر على الصمود والتغلب على كافة التحديات التي تواجهه. وانطلاقاً من ذلك، فإن المرحلة المقبلة تفرض بذل كل الجهود لمساعدة أنفسنا أولاً وتحقيق الإجماع الوطني على الحلول الضرورية لمعالجة مشكلة المالية، وهي حلول واضحة وقابلة للتطبيق وكفيلة بتسريع الانطلاقة الاقتصادية الجديدة التي بدأت بوادرها منذ العام الماضي.

رؤوف ابو زكي



مطار كوالالمبور الدولي. المطار المتكامل الذي يوفر الراحة للجميع.

إن مطار كوالالمبور الدولي بلا شك هو من أحدث المطارات التي أُنشئت إليها. ويوفّر نظام المحطة الواحدة المتكاملة للركاب في مطار كوالالمبور الدولي بتوحيد كافة خدمات المطار وركاب وشركات الطيران مما يجعل عملية تحويل الرحلات والفرزات سهلة وسريعة. كما يمكن الركاب السفر إلى المدن الرئيسية في قادم بواسطة إحدى الخطوط الجوية الشريكة لنا والتي يبلغ عددها ٢٠ شركة طيران.

KLIA
INTEGRATED FOR EASE

www.klia.com.my

تسهيلات الترانزيت

لقد تم تزويد فندق المطار بتسهيلات الاستحمام ومنتجع معادي ومركز البقالة الحديثة. وهناك أيضا مركز أرجل الأمتعة للركاب في استقدام التسهيلات استكمالية.

التحويل السريع

إن نظام المحطة الواحدة المتكاملة للركاب في مطار كوالالمبور الدولي يجعل عملية تحويل الرحلات مريحة جدا. فكلرب المسافة بين البوابات سوف يكون لديك المزيد من الوقت للتعطيل بدجان من العودة أو التوقف في مبنى المطار.

التسوق المعطي من الضربات

جارات متنوعة لأفكار محلات الموضة المتغيرة التي تقدم لك أحدث الموضة المختلفة.

المكافآت والمطويات

مهما كان ذوقك فإن مطار كوالالمبور الدولي يقدم لك جميع أنواع المطاعم على مدار ٢٤ ساعة سواء كنت تقدم الوجبات السريعة منها أو الفخمة. كما أن هناك طاولات متنوعة منها المشروبات الساخنة والوجبات الخفيفة والأطباق المتنوعة الشهية.

شبكة وسائل نقل فعالة

لقد تم ربط مطار كوالالمبور الدولي بمختلف شبكات وسائل النقل وتتمثل القطارات السريعة (KLIA Ekspres) والسيارات المتكاملة والكابسي والحافلات السريعة مما يجعل سفره إلى مدينة كوالالمبور سهلا وسريعا.

المغلف إلى جنوب شرق آسيا نظرا إلى أن ماليزيا تقع في وسط منطقة جنوب شرق آسيا فإن مطار كوالالمبور الدولي يعتبر محطة الاتصال المباشر لمعظم الأسواق العالمية.



البنك الأهلي يبيع حصته ب 400 مليون دولار اتجاه نفوز "الليبية" بصفة "ميدور" المصرية

القاهرة - الإقتصاد والأعمال:

وصلت المفاوضات المصرية الليبية حول صفقة "ميدور" لتكثير البترول إلى مراحلها النهائية بعدما اتفق الطرفان على سعر مبدئي للسهم لم يعلن عنه بعد. كانت المفاوضات بين الشركة المصرية للاستثمارات البترولية الليبية والبنك الأهلي المصري قد بدأت منذ نحو ثلاثة أشهر بهدف شراء حصة البنك الأهلي المصري في شركة "ميدور" والبالغة نحو 39 في المئة من رأس مال الشركة البالغ 1,2 مليار دولار وهي الحصة التي كان قد اشتراها "الأهلي المصري" من الشريك الإسرائيلي في الشركة المتمثل في مجموعة "ميراث" الاستثمارية اليهودية.

وحسبما كشفت مصادر قريبة من المفاوضات لـ "الاقتصاد والأعمال" فإن هذا رسمياً من الشركة الليبية يعتمد القيام بزيارة قريبة لمصر لوضع المسائل الأخيرة على الصلقة للفقر أن يبلغ حجمها 400 مليون دولار. ومن المقرر أن يقوم الوفد الليبي بزيارة لمعامل التكثيف التابعة للشركة في منطقة الإسكندرية والإطلاع على خطط التطوير واستراتيجيات العمل ودور الجانب الليبي في حالة إتمام الصفقة بالشراء.

وكان يشارك الشاميخ، الأمين العام للجنة الشعبية الليبية قد طرح ملف صفقة "ميدور" خلال اجتماعات اللجنة المصرية الليبية العليا التي استضافتها القاهرة منصف أيار/ مايو الماضي، وحصل على وعد من المسؤولين المصريين بحصول الشركة الليبية على الصفقة خصوصاً بعدما تزايدت حدة الصراع على الصفقة أمام منافسين من الإمارات والكويت وكشفاً عن رغبتهم في شراء الحصة وتقديم عروض رسمية للشراء إلى إدارة أمانة الاستثمار في البنك الأهلي المصري.

جدير بالذكر أن رأس مال "ميدور" يتوزع حالياً إضافة إلى حصة البنك الأهلي على الليبية المصرية العامة للبترول بنسبة 40 في المئة بينما تملك شركتان تابعتان للهيئة حصة قدرها 20 في المئة متنافسة وما شركتا "بتروجت" و"إيني" بينما يمتلك بنك قناة السويس 1 في المئة.

وكان الجانب الإسرائيلي قد باع حصته من الشركة في الخريف الماضي كرد فعل لمشاعر عنادية شعبية مصرية تجاه التواجد اليهودي في إحدى أكبر شركات البترول المصرية، واضطر البنك الأهلي المصري للتدخل مشترطاً الحصة بتعليمات من الحكومة.



دخالد الفايز (يمين) وحسين سلطان

بنك الخليج الدولي: اتفاقية قرض مع "اينوك"

وقعت شركة بترول الإمارات الوطنية المحدودة (اينوك) اتفاقية قرض متوسط الأجل لمدة ثلاثة أعوام بقيمة 50 مليون دولار أميركي مع بنك الخليج الدولي - الذي يتخذ من البحرين مقره - في خطوة تهدف لتعزيز استثمارات المجموعة القصيرة والطويلة الأجل.

ووقع الاتفاقية كل من المهندس حسين سلطان، المدير التنفيذي للمجموعة وعضو مجلس الإدارة، و د. خالد محمد الفايز، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي.

وقال حسين سلطان: "نعتزم استخدام القرض لتعزيز استثماراتنا بقطاع البترول والغاز على الصعيدين المحلي والدولي، حيث يعكس التزامنا المتواصل تجاه المزيد من الاستثمارات على دعمه وضعا الريادي في السوق والدخول إلى أسواق جديدة".

وقال د. خالد الفايز: "تتميز 'اينوك' بسعة رائدة وأداء نشط على الصعيدين المحلي والعالمي، الأمر الذي انعكس على نجاحها في أن تكون واحدة من أهم الأسماء البارزة في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال شبكتها الرائدة في قطاع حزمة المنتجات البترولية".

يذكر أن بنك الخليج الدولي قد مؤل مؤخرًا العديد من المشاريع في الإمارات بما فيها محطة التوزيعات ومشروع الطويلة 1؛ و2 لتوليد الطاقة الكهربائية، إضافة إلى عقود تمويل شراء الطائرات والسفن.

...ويتكفل بإعادة إعمار "زيزون"

أعلن مكتب خدمة ترويج الألاس - الذراع التسويقية لشركة تجارة الألاس في الخليج - عن نتائج أداء سوق الجواهرات الماسية في المملكة العربية السعودية للعام 2007 الذي كسر حاجز المليار دولار أميركي لأول مرة، حيث وصل إلى 1,1 مليار دولار أميركي، علماً أن حجم السوق لم يكن يتعدى 612 مليون دولار أميركي في العام 1999.

ويقول عنان فخر الدين، المدير الإقليمي لمكتب خدمة ترويج الألاس في الخليج: "إن هذه بالتأكيد أخبار سارة لنا ولعموم تجار الجواهرات الماسية في المملكة، فبعد هذه الفترة في حيا السوق، أصبحت سوق المملكة رابع أكبر سوق في العالم بعد الولايات المتحدة الأميركية، اليابان والهند متجاوزة إيطاليا التي كانت تحتل المرتبة الرابعة.

وحسب النتائج المنشورة، فإن الاطمح الماسية لا زالت تشكل الجزء الأكبر من حجم السوق حيث كانت حصتها في 54 في المئة، فيما شكلت قطع الجواهرات الماسية ما نسبته 46 في المئة من السوق السعودية.

بين الرؤية والإمكان صلة وثقى.
إنها الصلة بين الحلم الكامن والحلم المحقق.
إنها الصلة بين عملنا على تجاوز التحديات
وعزمنا على أن يكون الإنجاز هو البرهان.

هذا جوهر أهدافنا، وخير ما يُعبّر عنها اليوم
شعارنا الجديد.

بين الرؤية والإمكان
بين التحدي والبرهان
بالعزم نجمع

الاتصالات السعودية
SAUDI TELECOM



تعمل اليوم لغد واحد



عبد الحليم
الريس



أودو
كخروف

إعادة رسملة "أريج" إطفاء الخسائر المترامية

أجرت المجموعة العربية للتأمين "أريج" محادثات ناجحة مع المساهمين المؤسسين بإعادة الرسملة خلال الجمعية ولبنيا والإمارات العربية المتحدة حول خيارات إعادة رسملة المجموعة.

ومن المتوقع إقرار المقترحات الخاصة بإعادة الرسملة خلال الجمعية العمومية غير العادية التي ستعقد في مملكة البحرين في الأسبوع الأول من تموز/ يوليو الجاري.

وقال أودو كخروف، الرئيس التنفيذي لـ "أريج" إن الهدف هو حماية الشركة وزبائنها (عملة وثائق التأمين) وكذلك حماية مصالح المساهمين واستعادة الثقة المالية للشركة.

وستتم عملية إعادة هيكلة رأس مال المجموعة المقترحة في خطوتين: الخطوة الأولى، يتم خلالها إطفاء الخسائر المترامية للمجموعة مقابل رأس المال والصادر والدفع والإحتياطيات، ما سيمكن المساهمين من المشاركة في الأرباح المستقبلية للمجموعة، وسيتم ضمن هذه العملية خفض عدد الأسهم الصادرة من 360 إلى 150 مليون سهم من خلال إلغاء جميع الأسهم الحالية، وإعادة إصدار 5 أسهم جديدة لكل 12 سهماً بحوزة المساهمين. وستبقى القيمة الاسمية للسهم دولاراً أميركياً واحداً وستعكس قيمتها الدفترية بعد إطفاء الخسائر المترامية من الميزان العمومية

للمشركة من خلال خفض رأس المال. أما الخطوة الثانية، فهي زيادة رأس المال الصادر للمجموعة من خلال طرح 100 مليون سهم على أساس حق الأولوية (أسهم الحقوق) في تسلك الأسهم لجميع المساهمين وحملة إيصالات الإنداع الدولية الحاليين بنسبة ستمين لكل ثلاثة أسهم بعد الأخذ بعين الإعتبار خفض رأس المال.

ويتوقع أن يتم افتتاح الإكتتاب في عرض أسهم الحقوق مباشرة بعد إقرار مقترحات إعادة الرسملة من قبل المساهمين. وقد أبدى عدد من مساهمي الشركة من الأفراد والمؤسسات عن رغبتهم في المشاركة في عملية الإكتتاب، إضافة إلى اثنين من المساهمين الحكوميين المؤسسين اللذين سيضمنان الإكتتاب في هذا العرض بشكل جزئي.

وقال كخروف أنه "حسب سياسة تحديد رأس المال وفق المخاطر، فإن رأس مال المجموعة الحالي يعتبر مبالغاً في لخطورة أعمالها الحالية والتي تركز على أخطار الممتلكات الإعتيادية بعيداً عن أخطار نشأت الأعمال شديدة التعقيد والأخطار الدولية، إلا أن مساهمي المجموعة وزبائنها يؤكدون رؤية نتائج واضحة على تصحيح وتطوير أداء الشركة. الأمر الذي يتطلب وضع مالياً أفضل لتحقيق ذلك".

تسويق "أريج" للتأمين في فروع "بيات" التونسية

وقعت المجموعة العربية للتأمين "أريج" مع بنك تونس العربي الدولي "بيات" اتفاقاً شراكة لتحويل الشركة التابعة للمجموعة في تونس أي المجموعة العربية التونسية للتأمين "أريج" إلى شركة تأمين متعددة الفروع.

وستتيح إتفاقية الشراكة هذه فتح قنوات توزيع جديدة لمنتجات التأمين عن طريق فروع الشبكة المصرفية الواسعة لـ "بيات". ويعرف هذا النمط من توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك بـ "التأمين البنكي" وهو أسلوب حديث في مجال التسويق التأميني، ومتشعب بصورة كبيرة في أسواق الدول الأوروبية.

وبموجب الإتفاقية الموقعة، سيتم رفع رأس مال "أريج" من ثلاثة إلى عشرة ملايين دينار تونسي، ما يسهل تطوير الأعمال التجارية والإدارية للشركة.

وضمن إطار الشراكة بينهما، تتعاون كل من "أريج" و"بيات" في عملية إعادة هيكلة وتطوير "أريج" مع التركيز على الإستفادة من خبرة "أريج" في الجوانب التشغيلية والفنية من أجل تنشيط دور "أريج" في سوق التأمين التونسية. ويذكر، أن قطاع التأمين التونسي يتجه حالياً نحو تنفيذ سياسة تحرير السوق.

ومن المتوقع أن تسهم إتفاقية الشراكة هذه في زيادة قدرة "أريج" على تلبية احتياجات أسواق التأمين العربية - الأفريقية، وكذلك فتح قنوات توزيع جديدة وتسهيل دخول منتجات المجموعة وخدماها المالية إلى أسواق المنطقة.

وقال عبد اللطيف الرئيس، مدير عام الإستثمارات التأمينية في "أريج" "إن شراكتنا مع "بيات" تخدم سترأيتنا لتقديم أعمالنا وتطوير خطط أعمال التأمين البنكي في أسواق شمال أفريقيا".

وأضاف الرئيس أن الشراكة بين "أريج" و"بيات" تشكل تكاملاً إستراتيجياً لكلا الشريكين في سوق نامية توفر فرصاً كبيرة واعدة، مشيراً إلى أنهما يعملان سوياً وعن كثب من أجل تمكين "أريج" من لعب دور مهم في قطاع التأمين في تونس.

مدينة دبي للإعلام سعي باتجاه الإعلام اللبناني

شركات الإعلام اللبنانية أحد أهم العناصر السامة في تحديث صناعة الإعلام الإعلامية.

يذكر أن مدينة دبي للإعلام شاركت في معرض MAT 2002 الذي عقد في بيروت بهدف توسيع قاعدة التعامل مع عناصر المجتمع اللبناني، ويعمل المدير التنفيذي لمدينة دبي للإعلام عبد الحميد جمعة أن "وجودنا في لبنان... تجربة على قدر كبير من الأهمية، وذلك لإيمان مدينة دبي للإعلام العميق بقيمة العمل الإعلامي العربي المشترك".

في إطار حرصها على ترسيخ دورها كأحد محركات الدفع الرئيسية في تعزيز مقومات الإبداع في المنطقة، شاركت مدينة دبي للإعلام في مؤتمر اتحاد شركات الإعلان العالي الثامن والثلاثين. وأكّدت في هذه المناسبة أنها لنحت في تحقيق أهدافها التي تركزت في الأساس على تدعيم جسور التواصل مع مجتمع صناعة الإعلام اللبناني، وفي كلمة ألقاها مدير عام سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية وإعلام أحمد بن بيات اعتبر فيها

بنك لبنان والمهجر أكبر مصرف في لبنان



... قد حاز على جائزتي
«أفضل مصرف في لبنان»
من كبرى المؤسسات الدولية المختصة:
The Banker و Euromoney



THE BANKER AWARD
FOR THE BANK OF THE YEAR
2001 IN LEBANON TO
BLOM BANK

EUROMONEY AWARDS
FOR EXCELLENCE
2001:
BEST BANK IN THE LEBANON
BLOM BANK



راحة البال

الإدارة العامة: هردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر - ص.ب. ١١-١٩١٢ رياض الصلح - بيروت ١١٠٧٢٨٠٧ لبنان
تلفون: ٧٢٨٩٣٨ - ٧٤٣٢٠٠ (١-٩٦١)، فاكس: ٧٢٨٩٤٦ (١-٩٦١) www.blom.com.lb, e-mail: blommall@blom.com.lb



إيداد
دوجي



ماجد
سيف الغوري

الصندوق السعودي للتنمية

زار البحريني وفد من
الصندوق السعودي للتنمية -
برنامج الصادرات ضمن الساندة
ابراهيم الفلاح، المهندس فهد
النويصر، يوسف العوملي.
واستهدفت الزيارة التي تمت
بدعوة من الشركة العربية
للإستثمار التباحث والتعرف على
مجالات العمل العربي وكيفية
تنشيطها، وكذلك البحث في سبل
تشجيع الصادرات وتنشيط
التجارة البينية بين السعودية
والبلدان العربية الأخرى.
التقى الوفد رؤساء عدد من
الصادرات والمؤسسات المحلية
والمسؤولين في غرفة البحرين.

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

عقد مجلس إدارة المؤسسة
العربية لضمان الإستثمار
اجتماعاً هو الأول بعد انتقال
المؤسسة من نظام لجنة الإشراف
إلى نظام مجلس الإدارة.
انتخب المجلس بدر سليمان
الجار الله كبير خبراء الإستثمار في
الهيئة العامة للإستثمار الكويتية
رئيساً له. كما استعرض المجلس
نشاط المؤسسة في الأشهر الأربعة
الأولى من العام والذي شمل 20
عقداً بقيمة إجمالية بلغت 43,3
مليون دولار. كما استعرض
للمجلس الأنشطة المكتملة
والخدمات الساندة التي تقدمتها
للمؤسسة.

ويضم المجلس إلى رئيسه بدر
سليمان الجار الله كلا من الساندة:
ناصر المحطاني (السعودية)،
جاسم راشد الشامي (الإمارات)،
عبد الفتاح بن منصور (الغرب)،
علي رمضان شهنشيش (ليبيا)،
منصور ابراهيم آل محمود (قطر)،
د. أحمد شرف الدين (مصر)،
د. أحمد حسن مصطفى (الأردن).

شعاع كابيتال: نمو الميزانية 30 في المئة

إلى 251 مليون درهم. وأضاف أن العام 2001
شهد إطلاق خدمات الإستشارات المالية
للشركات وترتيب التمويل، وأنجزت الشركة
مهمات وصفتها عدة كان أهمها ترتيب وتعهد
إصدار 110 ملايين درهم لصالح صندوق ورسملة
لغرض ملك شركة أركميس الدولية، الشركة
العربية الوحيدة المدرجة في سوق ناسداك
بالولايات المتحدة.

وأضاف دوجي أن 50 في المئة من
استثمارات الشركة هي في دول مجلس
التعاون و33 في المئة في الأسواق العربية
الأخرى وخصوصاً في مصر والأردن، في حين
تتوزع الـ 17 في المئة الباقية على أوروبا
والولايات المتحدة. أما توزيع الموجودات
فموزع بين سندات الدين ذات العائد الثابت،
والأسماء المدرجة، والاستثمارات المباهرة.
يذكر أن شعاع كابيتال قامت مؤخراً
بإطلاق صندوقين جديدين الأول هو صندوق
الثقة للاستثمار في الأسهم الإماراتية والذي
يمكن من خلاله الإستثمار في أسواق الإمارات
جميع المستثمرين بما في ذلك غير مواطني
الدولة، والثاني هو الصندوق العربي للخلل
الثابت الذي يتيح الإستثمار في سندات الدين
ذات العائد الثابت ويستهدف للمصارف
وشركات التأمين في الدرجة الأولى. وقامت
الشركة خلال الربع الأول من العام 2002
بتملك حصة 55 في المئة من شركة الخليج
للتعميل ومقرها دبي، في الإمارات العربية
المتحدة، كما تملك حصة 50 في المئة من مركز
الإمارات التجاري للأسهم والسندات التي
تعتبر من أكبر شركات الوساطة في بيع وشراء
الأسهم والسندات المحلية.

يذكر أن شعاع كابيتال هي شركة
مساهمة عامة مقرها دبي، وتعمل كشركة
خدمات مالية متخصصة بسوق الإمارات
والأسواق الخليجية والعربية إضافة إلى
قيامها بالأنشطة الإستثمارية لحسابها
الخاص. وتعمل الخدمات التي تقدمها
الشركة أعمال تمويل للشركات
والإستشارات المالية وإدارة الصناديق
والحافظات الإستثمارية والوساطة المالية.
وتتداول أسهمها في سوق دبي المالية وسوق
الكويت للأوراق المالية.

عقدت شعاع كابيتال جمعيتها العمومية
السنتوية في دبي، حيث تمت مناقشة تقرير
مجلس الإدارة وتعرف المساهمون، بالتفصيل،
إلى النتائج الرئيسية لآداء السنة المالية المنتهية
في 31 آذار/ مارس 2002 التي أظهرت ربحاً
تشغيلياً بمقدار 5,6 ملايين درهم إماراتي.

وقال ماجد سيف الغوري، رئيس مجلس
الإدارة في الجمعية العمومية السنتوية أنه:
"على الرغم من التباطؤ الاقتصادي العالمي
الذي أثر سلباً في أداء معظم الاقتصادات
العربية فإن شعاع كابيتال حققت تقدماً
واضحاً وملحوساً بأعمالها لا بد أن يعطي
شاره خلال المرحلة المقبلة".

وأوضح أن: "النتائج المالية لنشاط شعاع
كابيتال في العام 2001 لا تعجز بشكل كاف عن
حجم التطور الفعلي في أعمال الشركة التي
استثمرت كثيراً في تطوير مواردها البشرية
وأطلقت عدداً من المشاريع الجديدة
والصناديق الإستثمارية".

ولفت الغوري إلى أن: "الإيرادات الصافية
تضاعفت من 13,7 مليون درهم للعام 2000 إلى
31,6 مليوناً في العام 2001، كما أظهرت
للميزانية المجمعة نمواً بنسبة 30 في المئة لتصبح
530 مليون درهم".

من جهته، قال إيداد دوجي، الرئيس
التنفيذي لشركة شعاع كابيتال أن العام 2001
كان عاماً صعباً للشركات العاملة في قطاع
الإستثمار والخدمات المالية وهو ما أثر بشكل
كبير في العوائد المتوقعة من محفظة الشركة
الإستثمارية.

وأوضح أن التباطؤ الاقتصادي العالمي
الذي أدى إلى التراجع في تقييم شركات
الإنترنت العالمية والمحلية استدعى إستطلاع
4,6 ملايين درهم من الربح التشغيلي لمواجهة
الهبوط في قيمة إحدى الشركات الإقليمية
الرائدة في مجال الإنترنت، فأصبح الربح
الصافي 1,1 مليون درهم.

وأكد دوجي أن استراتيجية الشركة الرامية
لبناء مصادر جديدة للدخل من إتجاب الخدمات
الإستشارية وإتباع إدارة الصناديق والمخاطر
الإستثمارية سجلت نجاحاً كبيراً، حيث ارتفعت
هذه الدعايل بنسبة 280 في المئة لتصل إلى 6
ملايين درهم خلال العام 2001. كما أرتفعت
الأصول الدارة للعلاء بنسبة 241 في المئة لتصل



NOKIA 9210i Communicator

الخبر الرائع هو أن مكتبك أصبح يتجول معك. جهاز
Nokia 9210i Communicator يمكنك من استعمال
البريد الإلكتروني، الإنترنت، معالجة نصوص
Word، الروزنامة، الفاكس والهاتف. مع شاشة عريضة
ومؤنّنة بكاملها.

والخبر الرائع يصبح راسماً أكثر. مع حلول Lotus
اللاسلكية من IBM وجهاز Nokia 9210i Communicator
يمكنك تفقّد بريدك الإلكتروني، الدخول إلى
روزنامتك ودليل الشركة، تهيئة الملفات، المشاركة في
تسلسل العمل، الدخول إلى وسائل متابعة أعمال
مزدوي المبيعات وتسيير التطبيقات التفاعلية.
مع Nokia 9210i Communicator وحلول Lotus
اللاسلكية، يمكنك مفادرة مكتبك ومتابعة عملك
بطريقة أسرع.

Lotus

إختراق
لعصر الإبداع



NOKIA
CONNECTING PEOPLE



محمد علي الهاشمي



ماجد سيف الفريز

"أملاك": عروض للتمويل العقاري في الإمارات

طرحَت شركة أملاك للتمويل مجموعة متميزة من خيارات التمويل العقاري تقدم من خلالها للمستثمرين المقيمين والزائدين إلى الإمارات فرصاً لتمويل بناء أو شراء منزل في دبي بنسبة 90 في المئة. ويأتي هذا الطرح بعد الإعلان عن السماح للأجانب بتملك العقارات في دبي بنسبة مئة في المئة في بعض المشاريع السكنية. ويعتبر مدير عام "أملاك" محمد علي الهاشمي أن هذا الإعلان يساهم في زيادة ثقة المستثمرين في القطاع العقاري وبالتالي الطلب على خدمات التمويل العقاري. لذلك سُمّحت خدمات "أملاك" لتتناسب كافة الاحتياجات وتتنافس مع متطلبات كل عميل لتحقيق حصوله على السكن في دبي بأسعار مناسبة وعلى فترة سداد ممتدة. ولا تقتصر خدمات "أملاك" على المشاريع السكنية بل تشمل مختلف مشاريع وخدمات التملك وخدمات التمويل العقاري التي تصل إلى 5 ملايين درهم بعدد أقصا وتسدّد على مدى 25 عاماً، إضافة إلى خدمات إعادة التمويل أو الرهن التي تصل إلى 70 في المئة من القيمة الفعلية لعقاراتهم.

ماتيتو العالمية: عقد مع بلدية أبو ظبي

وقّعت شركة ماتيتو العالمية، المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة، مشروعاً بقيمة 11,5 مليون درهم مع بلدية أبو ظبي، وذلك لإنشاء نظام معالجة مياه الصرف الصحي في مدينة ليوا الواقعة في الصحراء، وتشمل مهام "ماتيتو" تنفيذ كل الأعمال الميكانيكية والكهربائية في محطات الضخ ونظام المعالجة وخزانات التجميع، في مشروع يستفيد منه 25 ألف شخص في 5 آلاف مسكن ويستخدم في "تضخيم" الصحراء ويمكنه تخزين 7500 متر مكعب يومياً.

"Memo Express" اعتبر أن اندماج اسمين كبيرين في عالم خدمات النقل والتوصيل من شأنه تحقيق مردود إيجابي للعملاء والعاملين في الشركتين على حدّ سواء.



مشروع توسعة مركز برجمان عقود ب 482 مليون درهم

أعلن مركز برجمان للتسوّق في دبي عن ترسية عقود جديدة بقيمة 482 مليون درهم لاستكمال أعمال التوسعة والتجديد المقرر أن تنتهي في شهر تموز/ يوليو 2003. وتشمل خطط التوسّع إضافة 440 ألف قدم مربع مخصصة لتأجير البيع بالتجزئة (ثلاثة طوابق) وإنشاء برج للمكاتب وبرج سكنيين. وقد فازت شركة الحيتور - موزاي أند روبرتس بعقد بلغت قيمته 275 مليون درهم للعمل على المنشآت الخارجية، كما حصلت شركة الخرافي الوطنية على عقد بقيمة 207 ملايين درهم للقيام بالأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة، فيما فازت شركة "ميج أند هيل" بعقد للقيام بأعمال التشطيبات النهائية لوقوف السيارات الكائن تحت الأرض.

وأعتبر ماجد سيف الفريز رئيس مركز برجمان أن "شركة الحيتور - موزاي أند روبرتس أحد الفخريات الأمل لتحقيق أعمال التوسعة نظراً لإنجازات الشركة البارزة وجودة أعمالها المنتشرة في جميع أنحاء دبي". بدوره رياض صادق المدير الشريك لشركة الحيتور - موزاي أند روبرتس اعتبر أن فوز الشركة بالعقد يوفّر فرصة كبيرة لإعادة تشكيل مستقبل البناء في الإمارات، ولإظهار قدرات الشركة في التحدي الذي يمكّن الانتقال بمركز برجمان إلى أحد أكثر مراكز التسوّق والترفيه شهرة في المنطقة.

أما سامر يونس مدير عام شركة الخرافي علّق بالقول أن المشروع يمثل تحدياً خاصاً في إبراز خبرات الشركة الواسعة في ظل الطبيعة المتشعبة للمشروع.

هذا وسيعملان مع مقود جديدة خاصة بالمشروع تتعلّق بوسائل النقل العمودي كالمصاعد وسلالم النقل المتحركة وتطوير العمليات والأوتوماتيكية لمركز برجمان الجديد.

أرامكس انترناشونال تشترى ميمو اكسبرس

أعلنت أرامكس انترناشونال عن اتفاقية شراء شركة "Memo Express Services" المتخصصة بالنقل والتوصيل السريع في دولة الإمارات.

ويقول فادي غندور الرئيس والمدير التنفيذي للشركة أن "Memo Express" تمتلك شبكة واسعة تغطي كافة أنحاء الإمارات، ما يوفّر مستوى أفضل من الخدمات من حيث التكلفة والكفاءة. من جانبه كيرت سبرينجيس، المدير العام لشركة



اتفاق تعاون
بين TMA
والطيران العماني

في إطار خطتها التوسعية وبرعاية وزير الأشغال العامة والنقل نجيب ميقاتي تم توقيع اتفاق تعاون ستراتييجي بين شركة الخطوط الجوية عبر المتوسط (TMA) والطيران الغمامي (OSA).

وتم الاتفاق على الجانب اللبناني فادي صعب، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ TMA، وعن الجانب العماني أحمد بن هاشم الذهب، رئيس مجلس إدارة الشركة العمانية لخدمات الطيران، في حضور عبد الرحمن حارث البوسعيدي الرئيس التنفيذي للطيران العربي ورئيس الدورة الحالية لاتحاد العربي للنقل الجوي، ومدير مكتب بيروت عبد الله زقوت، والقائم بأعمال سفارة سلطنة عمان في لبنان.

التشغيلية والنشاطات التسويقية لإبرام اتفاقية تعاون مشترك على خطوط الشركتين لبدء التشغيل في مطلع شهر أيلول/ سبتمبر 2002.

ومن أهم بنود هذه الاتفاقية تشكيل فريق عمل مشتركاً من الشركتين لإرساء أسس تعاون ستراتيجي ودرس النواحي

آربع چاگوار | ما اسحب القصار.

وما هي اليوم بتضاميهما العصرية المترفة
بجاهة، فخامة، رصانة، وفخار. أما الأداء

...the ...

www.dunlop.co.uk



العمومية للتجارة السيارات
٥٥٦٦٦٦

مركز التحديث للسيارات
2012/06/07/08/09
بداية العمل
تاريخ: 2012

جن حیدر درویش ش.م.م.
۵۹۶۲۶
جلال و اولاد
۲۵۲۶۰۶

۱۱۳۶۷ / ۱۱۳۶۷
 ۱۱۳۶۷ / ۱۱۳۶۷

www.404.com

سيف المصحات
رياض: ٢٢٧٠٠٠١
٧٤٠٢٦٨
٨٥٩٢١٦٨

الطابق للسيارات
٢٦٦٦٨٩
جاكوار لوفت
٨٠٥٠٣٦



عبد الله الأحمد

فجعت الأوساط الفكرية والثقافية بخياب عبد الله الأحمد (أبو علي) الذي قضى إثر حادث سير مؤسف على طريق حمص. وكان عبد الله الأحمد، رحمه الله، واحداً من المناضلين في صفوف حزب البعث العربي الاشتراكي، لكنه كان إلى ذلك، أحد الذين أثروا المجتمع بفكره واختراعاته. وقد كانت "الاقتصاد والأعمال" على موعد مع "أبو علي" لتنفيذ حلم كان يراوده منذ سنوات، وهو إقامة مؤتمر ومعرض يحتضنان الخترعين والمبدعين العرب بهدف تسليط الضوء على أهمية الكفاءات العربية، وبغية استثمار هذه الاختراعات وتحويلها من نظريات وأفكار إلى فرص استثمارية مجدية لأصحابها وللمستثمرين وللوطن. عبد الله الأحمد غاب في عز عطائه واندفاعه تاركاً وراءه حُلماً وحسرة، رحمه الله.

وتشمل الاتفاقية التشغيل المشترك بوضع طائرة B707F في الشارقة لتشغيلها لصالح الشركتين وذلك على خطوط الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، فضلاً عن تبادل الشحنات بالتنسيق بين الشركتين على أساس تبادل الشحنات لنقل البضائع على طائرة TMA نوع A310-300F على خطوط أوروبا - الشرق الأوسط والشرق الأقصى. إلى ذلك هناك اتفاق تعاون لتسيير رحلات شحن شارتر و/أو نظامية لنقل البضائع لصالح الطيران العماني على متن طائرات TMA وعلى شبكة خطوطها. وسيتّم درس إمكان استعمال طائرة من نوع (ATR 42-500) تابعة للطيران العماني لتشغيلها في الأسواق الإقليمية لنقل البريد السريع والطرود ولتجميع وإعادة توزيع الشحنات في الأسواق المجاورة.



إبداع في الأداء



د. واهد
منيفة

منيفة ينضم إلى DELL

انضم د. وليد منيفة إلى فريق عمل شركة دل DELL بوصفه نائباً لرئاسة وحدة أعمال مجموعة أنظمة وخدمات انتربرايز ESG في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا EMEA. وتشتمل وحدة أعمال انتربرايز على الأنظمة الخادمة بالخصائص الصناعية والتخزين والخدمات المرتبطة به. وسيقدم د. منيفة التقارير إلى بول بيل رئيس DELL في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، وسيكون مسؤولاً عن تسويق منتجات الأنظمة الخادمة والتخزين وإدارة المنتجات وتوقعات العرض والطلب والتحالف مع الشركاء.



ميشال حبيب
ديلونكل

بعد رئاسة استمرت 32 عاماً ديلونكل يترك رئاسة الغرفة العربية الفرنسية

بعد رئاسة استمرت 32 عاماً تخلى ميشال حبيب ديونكل عن قيادة الغرفة التجارية العربية الفرنسية، حيث انتخبت الجمعية العمومية سيرج بوناديه رئيساً بالإجماع وهو سفير سابق، كما صوتت الحاضرون بالإجماع على تسمية ديونكل رئيساً فخرياً. وأعيد انتخاب ژوبال الرئيس كالاتي:
* عن الجانب العربي: صائب نحاس (سورية)
عبد الهادي بن علال (المغرب)، عبد اللطيف باناجه (السعودية).

عن الجانب الفرنسي: Jacques, Pierre Rozek, Roger Mchart. كما سيخلف هنري غيلمان Henri Gutlemin المدير المسؤول عن الشرق الأوسط في بنك كريدي أغريكول - أندوسويس، فرانسوا ديوغ François Dauge في منصب أمين صندوق الغرفة. وأوصى المجلس لاتحاد العام للغرف بتعميد فترة ولاية الأمين العام للغرفة بكار تواراني التي تنتهي مهامه مستهل العام 2003.



من اليمين: صالح التركي (رئيس شركة صدق) ومحمد اللطيف (عضو مجلس إدارة صدق - سليل هاي)

"سليبي هاي"

نحو التحول إلى شركة مساهمة

لحياجات السوق المحلية. بدوره قال المدير العام للشركة فوزان بن عباس عبيد الجواد أنّ الأعمال الإنشائية والهندسية في الشركة العربية لصناعة مراتب السست والإسفنجة في مصر تسير وفق الخط المخطط والمخطط أن يكون الإنتاج جاهزاً في منتصف العام 2003. وأشار إلى أنّ حجم الاستثمارات في هذا المشروع بلغ حتى الآن نحو 15 مليون ريال. يذكر أنّ "سليبي هاي" مملوكة حالياً مناصفة بين شركة "صدق" ورجل الأعمال عباس عبيد الجواد.

تعتزم الشركة الوطنية لصناعة مراتب السست والإسفنجة المحدودة "سليبي هاي" التحول إلى شركة مساهمة بعد الحصول على موافقات وتراخيص الجهات المختصة في هذا المجال. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة عباس بن علي عبيد الجواد أنّ مجلس الإدارة بإشراف إعداد دراسة اقتصادية لهذا التحول بما يحقق المصلحة العامة من دون أن يحدد رأس المال الجديد للشركة، معتبراً أنّ التحول يستهدف دعم وتوسيع قاعدة مساهمي الشركة وزيادة فروعها وتطويرها ليتلاءم مع

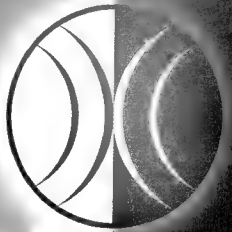
مجموعة كابيتال ترست: مشروع مبنى سكني في "سوليدير"

أعلنت مجموعة كابيتال ترست أنها استكملت شراء العقار الرقم 1444 في ميناء الحصن من منطقة سوليدير في بيروت. يقع هذا العقار على جادة البازك أفينيون (Park Avenue) الفخمة حيث سيقام مبنى سكني ذو مستوى تقني وأعماري رفيع يتألف من 9 طوابق بارتفاع 40م. وقد تولّى فوزي فرح، الشريك المنتدب للمجموعة في الشرق الأوسط، توقيع عقد الشراء مع سوليدير وقال: "إن كابيتال ترست قررت إقامة هذا المشروع لشقتها بجذواه الاقتصادية ولتقلتها أيضاً في الاستثمارات الواعدة في لبنان وتلبية لرغبة عملائها في الخليج الذين ينوون السكن والاستثمار في بيروت". وقال "إن هذا المشروع ليس الاستثمار الأول للمجموعة في لبنان فقد سبق أن قامت باستثمارات عدة في قطاعات السياحة والصناعة والنظ والفن والفنون".

وأعلن يسام أبو رديئة، الرئيس التنفيذي للمجموعة "أن هذا الاستثمار يرسخ دور كابيتال ترست للتخصص بالاستثمارات المباشرة ويتقدم الاستثمارات والخدمات المالية، كما وإدارة صناديق استثمارية تتفق قيمتها الإجمالية 300 مليون دولار أميركي في لندن ونيويورك والشرق الأوسط".



هل يمكنك البقاء على اتصال بعملائك
٢٤ ساعة في اليوم؟



نعم يمكنك... مع مركز الاتصال.

اتصل بنا الآن لنصمم لك الحل المثالي الذي يبيّك على اتصال بعملائك. موظفونا المحترمون تحت تصرفك إضافة إلى وسائلنا التي تشمل خدمة الرد الصوتي الآلي، الماكس، البريد الإلكتروني والتراسل النصي. مركز الاتصال يوظف أحدث التقنيات لخدمة عملائك على مدار الساعة نيابة عنك. دعنا نتولى مكالماتك ونشغّل أنت إدارة أعمالك.

للمزيد من المعلومات، اتصل بنا على الرقم ٧١٤٤١١٢ - ٦ - ٩٧١+
أو أرسلنا على البريد الإلكتروني callcent@emirates.net.ae



مركز الاتصال
THE CONTACT CENTRE

• خدمات معالجة الاتصالات الخارجية • التعامل مع ضغط المكالمات الزائد • مواجهة الأخطار • خدمة الرد الصوتي الآلي • الخدمات الاستشارية في ميدان مراكز الاتصال

Banque Audi
sal

البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE



مفاوضات اندماج بين مصري "عوده" و"البناني الفرنسي"

مصرف إقليمي

إذا تمّ تحديد الشيطان عن التفاصيل، فإنّ التوابل طيبة والمفاوضات جادة ومتقدمة لتحقيق أكبر عملية اندماج مصري في لبنان، ينشأ بحصيلتها مصرف يقترب بحجمه وامتدادات أعماله وأسواقه من مستوى المصارف الإقليمية، ويفتح الطريق أمام عمليات نوعية مماثلة. وهي تركزس بدء مرحلة جديدة، ربما تكون الأخيرة، في إطار الخطة الشاملة لإعادة هيكلة الجهاز المصرفي في لبنان، التي يوشع بتنفيذها، قبل عقد من الزمن، وواجبها صدور القانون الخاص الرقم 192 لتشجيع الاندماج في العام 1993 لمدة 5 أعوام وتمّ تجديده في العام 1998 لمدة 5 أعوام إضافية.

هكذا يمكن إختصار مضمون وتناجج التوافق بين إدارتي مجموعة بنك عوده ومجموعة البنك اللبناني الفرنسي "على الدخول في مفاوضات حول إمكانية اندماجها بموافقة المساهمين الرئيسيين في المصرفين"، على حدّ ما ورد في البيان الرسمي للقتضب الصادر عن الإدارتين، والاندماج الموعود المتوقع إتمام مفاوضاته، في غضون شهرين أو ثلاثة أشهر على أبعد تقدير، يتّوجّ، حتى إشعار آخر، مجموعة عمليات شراء وحيازة واندماج طاولت 25 مصرفاً عاملاً خلال الأعوام العشرة الماضية، وهو

قضية الإندماجات المصرفية في لبنان التي حصدت منذ أقل من 10 أعوام شطب 25 مصرفاً عبر الشراء التام في معظم الحالات، صعدت مؤخراً إلى واجهة الإهتمام المحلي والإقليمي، بعد أن دخلت في مرحلة جديدة تختلف بجوهرها وطبيعتها عن المرحلة السابقة.

جاء ذلك إثر إعلان مصرفي "عوده" و"البناني الفرنسي" نيتهما الإندماج في ما بينهما وبدء مفاوضات جذية في هذا الإتجاه، وهذه العملية ستفضي، في حال بلوغ أهدافها المتوخاة، إلى قيام "بنك لبنان الكبير"، أي أكبر مصرف في لبنان يتمتع بمواصفات المصارف الإقليمية الكبيرة، بحجم موجودات يناهز الـ 8 مليارات دولار، وودائع إجمالية تزيد على 6,5 مليارات دولار، ورأس مال يفوق الـ 625 مليون دولار.

وزاد من حيوية قضية الدمج وسخونتها، أنّ الإعلان عن بدء المفاوضات تلا مباشرة الإعلان عن ختام مفاوضات مماثلة أفضت إلى اندماج بنك بيروت الرياض مع بنك بيروت، لتتعرّض بذلك لأتاحة ترتيب أول 10 مصارف في لبنان إلى اختراقين في العمق، الأول طاول الصدارة والثاني طاول الوسط وليفتح المجال أمام صيف مصري في حار، سيشهد حكماً، تحركات موازية على جبهة المصارف الكبرى الأخرى، التي استثمرت بالانتاج والاستنتاجات التي تعكسها العمليات النوعية.

الأول من نوعه الذي يتمّ بين اثنين من المصارف العشرة الأولى ويقود أيضاً إلى أول تغيير منذ أكثر من 15 عاماً في صدارة لأتاحة ترتيب المصارف العاملة لجهة مؤشر إجمالي الموجودات

وعكس الإعلان عن هذه العملية، تسارع وتيرة دخول القطاع المصرفي في خيارات أكثر عمقا باتجاه الوصول إلى بنية مصرفية أكثر متانة وقوة وذات قدرات وموارد أفضل توفّلها محاكاة ومواجهة للمتطلبات المتزايدة للسوق المحلية وتعزيز تواجدها وتعاملاتها في الأسواق العربية والدولية ولوج أسواق جديدة مستغيدة من عوامل دعم تؤمنها اختافات تحرير التجارة والخدمات بين الدول العربية وإنشاء المنطقة العربية الحرة، واتفاق الشراكة اللبنانية الأوروبية وتسارع الخطوات للانضمام إلى اتفاقات تحرير التجارة العالمية.

ولعلّ ما يؤكّد هذا الانتقال إلى مرحلة جديدة، أنّ عملية عوده - اللبناني الفرنسي التي تستمّل، بعد اكتمالها، أكبر عمليات الاندماج المصرفي وأعظمها نوعية واكثرها تأثيراً في الاستحواذ على حصص السوق، جاءت رغم تطرّف مفاوضات مماثلة كان بدأها اللبناني الفرنسي مطلع العام الجاري مع مجموعة بنك سدادار، فيما شهدت الفترة الفاصلة إتمام صفقة شراء ودمج بنك بيروت الرياض مع بنك بيروت وتوقيع صفقة شراء ودمج للشركة المصرفية اللبنانية مع فرست ناشونال بنك، وكل ما سبق يقود إلى حملة استنتاجات ونتائج تنصّف بالتميّز والأهمية وأبرزها:

النتائج والإستنتاجات

1 - تركيز إزالة أي موانع أو خطوط

أول المؤشرات المالية للحزب في عوده اللبناني الفرنسي كما هي في 2001/12/31

مجموعتين الترتيبات

البنك	الموجودات	الودائع	التسليمات	الأموال الخاصة
عوده	4.600	3.849	1.660	286
البناني الفرنسي	3.304	2.704	1.148	184
أرقام مجمعة	7904	6553	2308	470
القطاع المصرفي	47.665	40.141	15.222	2.878
الحصة السوقية عوده	9,6	9,6	7,6	9,7
الحصة السوقية للبناني الفرنسي	6,9	6,9	7,5	6,2
الحصة السوقية المجمعة	16,5	16,5	15,1	15,9
مقاربة مع حصة بنك لبنان والهجر	13,2	13,76	7,9	15,1
أكبر مصرف حالياً				

المصرف المصدر، وقدرات عالية على التسويق والاستقطاب في الأسواق الداخلية والخارجية.

إختراق لائحة الترتيب

5- حدوث اختراق نوعي في أكثر من موقع على لائحة ترتيب المصارف اللبنانية التي اتسمت بالرتابة على مدى السنوات العشر الماضية، باستثناء اختراقات محدودة لم تبلغ، في أي مرة، مستوى التغيير الجذري. فتحقيق عملية دمج عوده - اللبناني الفرنسي سيقود إلى نشوء أكبر وحدة مصرفية بموجودات تزيد على 8 مليارات دولار، بعدما قاد إنجاز عملية بنكي بيروت وبيروت الرياض المصرف الدمج إلى المرتبة السادسة مؤقلاً. وفتحت العمليتان معاً الباب أمام عودة بنك بيروت والبلاد العربية إلى لائحة العشرة الكبار، فيما استطاع "فرست ناشونال بنك" أن يضع موطنه قدم داخل لائحة المصارف العشرين الأولى بعدما تمكن من اختراق المجموعة التي تزيد ودائعها عن 500 مليون دولار، بفعل نسب النمو المرتفعة التي يسجلها وتوقيع اتفاق شراء ودمج الشركة المصرفية اللبنانية.

العامل الفرنسي

6- يعكس التوافق على الاندماج بين بنكي عوده واللبناني الفرنسي، قراراً استراتيجياً لجموعة "كريدني أغريكون - اندرسون" الفرنسية، لا يقل أهمية عن قرار كبار المساهمين اللبنانيين في المصرفين وهما مجموعة عوده ومجموعة روفائيل، فالجموعة الفرنسية التي تملك حق إدارة البنك اللبناني الفرنسي قياساً إلى نسبة مساهمتها البالغة 51 المئة، كانت تعتمد سياسات متحفظة ومترددة حيال إدارة المحفظة الاستثمارية للبنك وبالأخص في ما يتعلق بالتوظيف في سندات الخزينة الحكومية المصدرة بالبليرة اللبنانية وبالعملات الأجنبية على حد سواء. وفي المقابل، فإن مجموعة عوده تعتمد سياسة مغايرة من خلال تقييمها الخاص لمخاطر الإقراض لصالح الدولة اللبنانية، وتحمل محفظة سندات حكومية تشكل نسبة 30,3 في المئة من مجموع موجوداتها و36 في المئة من مجمل ودائعها.

7- زيادة الحصة السوقية الممتعة لأول عشرة مصارف من نحو 73 في المئة إلى 79 في المئة لجهة الموجودات، ومن 71 في المئة إلى

نجاح المفاوضات يؤدي إلى قيام بنك يتمتع بمواصفات إقليمية

4- إعادة رسم خريطة الجهاز المصرفي اللبناني بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الوطني والوارد المتاحة من مصادر عربية ودولية، وبما يتوافق أيضاً مع متطلبات ومعايير الصناعة المصرفية الحديثة بما في ذلك العدلات الجديدة لكفافية رأس المال المتوقع أن تضعها اللجنة "بازل" والحد الأقصى لتطبيقها هو العام 2006، والأهم

حمراء أمام انطلاقات نوعية لقطاع الدمج تشمل المصارف الكبيرة، وفتح المجال لنشوء حصص سوقية لم يشهدها القطاع المصرفي سابقاً، حيث أن إتمام عملية عوده - اللبناني الفرنسي، ستكسب المصرف الجديد حصة سوقية تتجاوز نسبتها 16 في المئة من مجمل القطاع.

2- نشوء عوامل ضاغطة لتسريع عمليات اندماج أخرى ذات نوعية موازية أو أكبر حجماً، بهدف الحفاظ على المواقع والحصص، وتأمين موارد ورسماميل إضافية تميز الامتدادات الإقليمية وتكسب المصارف قيمة مضافة في تعاملاتها مع الأسواق الدولية واجتذاب التمويل والاستثمارات.



بنك عوده

فيها أنها تربط تشقيل المخاطر بدرجات المخاطر الممنوحة من قبل وكالات التصنيف الدولية للدول والمؤسسات، كما تطبق نسبة مئة في المئة في المخاطر، على الأقل، إذا كانت درجات التقييم أدنى من درجة BB على مقياس "ستاندرد أند بورز". كما تضيف مخاطر التشغيل إلى مخاطر الإقراض في احتساب معدل الرسالة، وكل ذلك مع سائر العدلات الجديدة التي تفرضها اللجنة، مما يفرض على المصارف اللبنانية والعربية على حد سواء زيادة رساميلها خلال الفترة الفاصلة، ولا سبيل لذلك إلا بالاندماج أو ضخ رساميل إضافية عبر المساهمين أنفسهم أو عبر إصدارات عامة تصنف في باب الأموال الخاصة، كإيصالات الإيداع العمومية والسندات التفضيلية وهي بدورها أدوات مالية حديثة تتطلب قوة ومثانة لدى

3- إن انتهاء مفاعيل قانون الدمج رقم 93/192 للمعد بالقانون رقم 679/98 بعد نحو 6 أشهر وبالتحديد في 14/1/2003، يشكل حافزاً إضافياً لتسريع عمليات الاندماج والإفادة من الحوافز التي يوفرها، فالمصرف المركزي قاد عملية إعادة الهيكلة الشاملة، منذ عشرة أعوام، سيعمل حكماً على إجراء تقييم شامل لحصيلة هذه العملية ومدى تقديمها في إطار الأهداف المتوخاة، وبالتالي تقدير مدى الحاجة إلى العمل باللائحة مرة ثالثة وإقناع الحكومة لإرسال المشروع الجديد إلى المجلس النيابي، مع الإشارة إلى أن استمرار مفاعيل القانون أو عدمه يتعلق بالحوافز التي يوفرها وليس بمبدأ الدمج بحد ذاته، الذي يبغي، أولاً وأخيراً، خياراً استراتيجياً لأصحاب العلاقة.

كلما إكتشفت نجماً جديداً
تجد نجماً أبعد منه



يعتبر البنك العربي منذ أن تأسس قبل أكثر من سبعين عاماً، أحد أعمدة الاقتصاد العربي، وهو يسعى دائماً إلى تطوير خدماته المصرفية لتلبية احتياجات عملائه المتزايدة ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم.

www.arabbank.com

البنك العربي

رؤية جديدة



أكبر شبكة مصرفية عربية

الوقت الذي بدأ فيه بنك عوده يشعر بمحدودية آفاق التوسع الذاتي في السوق المحلية أو حتى عبر تملك مصارف صغيرة، كما كان يفعل في السابق، والتي لا تؤمن له سوى نماذج ضئيلة دون تحقيق اقتصاديات حجم كافية.

بالنسبة لتوزيع الأسهم الجديدة، وحتى إذا افترضنا أن مجموعة "كريدبي" أغريكل - اندوسويرز - لن تعرض جزءاً من حصتها للبيع إلى المساهمين الآخرين، ستكون سلطة القرار الرئيسية في المصرف الجديد بيد المجموعة اللبنانية بنسبة ملكيتها المباشرة وبوكالاتها من المساهمين الرئيسيين الآخرين، وبالأخص المجموعة الكويتية في بنك عوده، التي تمنح لثقها شبه المطلقة للإدارة الحالية للمصرف. لكن في حال تم تقاسم الإدارة بين الإدارتين الحاليين للبنك اللبناني - الفرنسي وبينك عوده، كيف سيتصرف المساهمون الآخرون وخاصة الكويتيون، بعد انخفاض نسبة مساهمتهم في رأسمال البنك الجديد؟

الإدارة والتحويل

وهذا ما يدفع إلى السؤال الآخر هو: كيف سيتم في الواقع تقاسم الإدارة في المصرف الجديد؟ وهل يشكل هذا الأمر عاملاً من عوامل تعثر عملية الدمج نظراً إلى حساسيته؟ وبالتالي هل توفّر صيغة البنك العتيقدي مجالاً لتشجيع لرئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك اللبناني الفرنسي فريد وولفانيل إلى جانب فريق الإدارة في بنك عوده الممثل بصورة رئيسية بـ ريمون عوده وسيمون خنا؟

أما السؤال الأبرز فهو التالي: إذا تحولت مفاوضات الدمج بين المصرفين إلى مفاوضات شراء، فإن المرجح أن بنك عوده سيقوم بالمصرف الشاري. وهنا يبرز سؤال آخر، كيف سيتم عملية التساوية إلى الدمج، وهل أن إصدار الأسهم الأخير الذي أنجزه بنك عوده بقيمة 100 مليون دولار كان التزاماً بذلك؟ هذه الأسئلة لن تجد أجوبة شافية عليها إلا بعد أن ينتج الوكيلان الإستثماريان "ميريل لينش" و"باريس" مهمتهما في إجراء التقييم المطلوب لجعل ميزانيتي المصرفين واقتراح آلية الاندماج. ولعل نهاية الصيف سيكون موعداً ممكناً لمعرفة مصير هذه النقلة النوعية في القطاع المصرفي اللبناني. ■

ع. ز.

هل يكون هناك دمج أم شراء؟

أول سؤال يطرح نفسه في هذا المضمار هو كيف أتت فكرة عملية الدمج الكبرى هذه؟ فمن المعروف أن المصارف الكبرى في لبنان كانت في السابق تفضل شراء مصارف أصغر على الاندماج فيما بينها، للحفاظ على سلطتها الإدارية من جهة، وتلافي تصادم السياسات المختلفة التي يمارسها كل منها من جهة أخرى. لكن دخول مصرفين كبيرين لأول مرة في مفاوضات الدمج فيما بينهما يؤشر إلى مرحلة جديدة في العمل المصرفي في لبنان.



البنك اللبناني الفرنسي

ويشير بعض المراقبين إلى أن المجموعة الفرنسية في البنك اللبناني - الفرنسي قد تكون الجهة الرئيسية الساعية إلى الدمج، بدلاً من البنك قام بمفاوضات مع بنك سرفادار منذ بضعة أشهر دون التوصل إلى نتيجة إيجابية. وهذا ما يؤكد، حسب هؤلاء المراقبين، تغير استراتيجية المجموعة المصرفية الفرنسية وسعيها إلى تقليص تواجداتها في السوق المصرفية اللبنانية بهدف تخفيف تعرضها لمخاطر هذه السوق. وبالنظر إلى عدم توفّر مستثمرين جدد راغبين في شراء المساهمة اللبنانية بهدف الدمج بشكل وسيلة بديلة لتخفيض الحصة الفرنسية في مصرف لبناني. يأتي ذلك في

نحو 77 في المئة لجهة الودائع و 66 إلى نحو 70 في المئة لجهة التسليفات، فيما يصبح المجموع المؤقت لرسمائيل المصارف المشورة الأولى قرابة 81 في المئة من مجمل الرسمائيل المصرفية، مع الإشارة إلى توقع ارتفاع هذه النسبة في ضوء زيادات الرسمائيل والأموال الخاصة، سيما بعد نجاح بنك عوده بإقتال اكتتاب لأسهم تفضيلية، تضاف إلى الأموال الخاصة، بقيمة 100 مليون دولار، واتجاه بنك بيلوس بإقتال اكتتاب مماثل القيمة من سندات الدين المؤرّسة مطّلع تموز/ يوليو الجاري. ويأتي في السياق نفسه توجه بنك بيروت لضخ مئزر في مجموع أمواله الخاصة عبر المساهمين بما يقارب 13 مليون دولار وإطلاق سندات دين مؤرّسة بقيمة 15 مليون دولار وانعقاد الجمعية العمومية لإقرار اقتطاع كامل أو جزء من الأرباح لصالح تعزيز الأموال الخاصة.

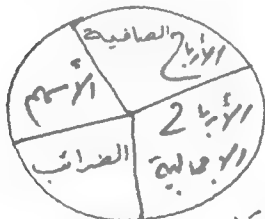
8 - كان القطاع المصرفي ولا يزال يعاني من مشكلة التشبع، وإن كان ذلك لا يعني وجود مؤسسات مصرفية لا تمتنع بالملاءة المطلوبة، وكلما ازداد الترقّج نحو التمرّكز والوحدات الكبيرة، سيزداد مستوى تحدي البقاء والنمو أمام المصارف المتوسطة والصغيرة التي ستجد نفسها مضطرة لسلوك خيارات التجميع في ما بينها وإعتلاك قدرات نومية على الابتكار في الخدمات والمنتجات وتخفيف الأعباء إذا لم تسلك خيار الدمج مع الكبار. وهذه المعادلة، ممكنة التحقيق، من خلال أدوات تتمتع بمهنية عالية وتجهيز فن التعامل مع الأسواق والعملاء والاحتفاظ لنفسها بموقع يستند إلى معايير الأداء لا معايير الحجم.

أسئلة ونسأل؟

إلا أن عملية الدمج بين مصرفي عوده والبنك اللبناني - الفرنسي تطرح العديد من التساؤلات، خاصة وأنها الأولى من نوعها في مثل هذا الحجم. فقد كانت جميع عمليات الدمج السابقة في الواقع عمليات تملك مصرف كبير نسبياً لمصرف آخر صغير، في حين تشكل العملية الأخيرة في حال تحقيقها، أول عملية دمج حقيقيّة تتم بين مصرفين مماثلي الحجم تقريباً. وهو ما يطرح أسئلة كبرى:

أولاً، حول الأسباب الفعلية الكامنة وراءها. وثانياً، حول مستقبل المصرف الجديد الناتج من الدمج.

مفقود
 كى بايى متقد الألان



شخص لا فرقة فيه ثغور سنوي
 مسم أسل إلى دمج
 اتصالها تنية بالرمح
 + 44 207 728 1020

Inmarsat

فقط عند استخدامك نظام الاتصالات المعلوماتية الشاملة GAN الخاص بشركة Inmarsat يمكنك تبادل البيانات عبر بروتوكول الإنترنت IP بشكل مستمر ويتيح لك الفرصة لاستخدام البريد الإلكتروني وتصفح الإنترنت أو النفاذ لشبكات الإنترنت المتصلة بضووط ISDN وبسرعة عالية تصل إلى 64 كيلو بت في الثانية. شبكة Inmarsat للأقمار الاصطناعية متوفرة في أي مكان يمكن أن توجد فيه لتصل بتقاريرك إلى وجهتها المقصودة وفي الوقت المقرر. كل هذه الخدمات وغيرها من خدمات الاتصالات تتوفر عبر أنظمة إنمارسات للاتصالات الفضائية. للمزيد من المعلومات عن Inmarsat يمكنك زيارة موقعنا على الإنترنت www.inmarsat.com/GAN أو الاتصال بالرقم +44 20 7728 1020

للحفاظ على المعلومات... اعتمد على Inmarsat GAN

"فرست ناشونال" اللبناني

سجل فرست ناشونال بنك ش.م. ثالثة واعدة في إطار خطته التوسعية الشاملة، فبفعله للإلتحاق على نادي مصارف AL.PHA الذي يضم المصارف اللبنانية التي تزيد وبالمعنى عن 500 مليون دولار، كما نقلته إلى المرتبة الثامنة عشرة في ثلاثة ترتيب المصارف اللبنانية انطلاقاً من الترتيب 22 التي احتلتها نهاية العام 2001 مقابل الترتيب 24 في العام 2000.

وقد وقع البنك، بالأحرى الأولى، على إتفاقية لشراء كامل حقوق ومتوجبات الشركة للمصارف اللبنانية، تمهيداً لإعداد الإتفاقيات التفصيلية القانونية والمالية وإحالة الملف لأخذ موافقة المجلس المركزي لأصرف لبنان الذي سيحدد أيضاً حجم القرض المدعوم ومهلة استهلاك الشهر، بعد منح موافقة للمعنية.

وأقرت الجمعية العمومية للمصرف قبيل التوقيع على الإتفاقية زيادة الأموال الخاصة بمقدار 5 ملايين دولار يخصص موازنة لخصص المساهمين، على أن تليها زيادة ثانية تبلغ قيمتها نحو 3.5 ملايين دولار في الأشهر المقبلة المقبلة، ويصبح مجموع الأموال الخاصة قرابة 30 مليون دولار.

وعلى خط مواز، سجلت المؤشرات الرئيسية للبنك، ارتفاعات قياسية جديدة تضاهي في حجمها، الزيادات الحقة في العام 2001 بعد انتقال ملكية غالبية الأسهم إلى مجموعة استثمارية لبنانية - عربية بقيادة رامي رفعت الثمر، وهو المساهم الرئيسي المسابق في بنك بيروت للتجارة، الذي تم دمج قبل أعوام مع بنك بيبلس.

ويؤكد المنعزل "الإقتصاد والأعمال"، أن عملية شراء الشركة للصربية تقع في سياق استراتيجية العمل والأهداف المتوخاة التي قررها المساهمون، وعلى رغم الحجم المحدود لهذه الوحدة المصرفية، فإن كونها تتكامل مع هذه الاستراتيجية، خصوصاً لجهة خوض أولى تجارب الشراء والدعم والتوسع جغرافياً في مناطق كان البنك يحتفظ لمبغها، وبالأخص في طرابلس وصيدا ومنطقة سوليدير (شارع النبي)، وهي الفروع التي تملكها الشركة إضافة إلى فرع فربان وترخيصاً لفرع جديد، كما أن ملفات البنك جيدة وعدد الموظفين مقبول ما يسهل المعالجة ويسرع إتمام عملية الدمج.

ولا يتروك الثمر بالقول، "إن شراء الشركة المصرفية، خطوة نوعية من ضمن خطوات متعددة، أشارت إدارة البنك بتنفيذ بعضها

قيّمته 100 مليون دولار بنك عوده: أول إصدار لأسهم تفضيلية



من اليسار رمعون عوده وسمير حنا

شأنه أن يوّلي المنفعة الكلية للمجموعة.

وإضافة إلى ما تنجمه هذه العملية من توسيع لقاعدة المساهمين المحليين والإقليميين، التي أصبحت تضم أكثر من 750 مساهماً، فإنها ترفع الأموال الخاصة للبنك إلى 400 مليون دولار أميركي، ما يؤكد موقعه المميز في السوق ويمكّنه من تأمين تغطية أوسع ودعم أقوى لزيادته.

وتأمل إدارة بنك عوده أن تسهم هذه العملية في توفير العلاقة مع قاعدة المستثمرين المحليين، وأن تتيحها عمليات مماثلة من قبل مصارف أخرى لتسريع وتفعيل إدماج سوق الرساميل المحلية في الأسواق الإقليمية.

وكان رمعون عوده، رئيس مجلس إدارة البنك أعلن عن إنجاز الزيادة، في مؤتمر صحفي بحضور المدير العام سمير حنا والمستشار الاستراتيجي د. فريد ياز، إضافة إلى عضو مجلس الإدارة السيدة سهام الصباح. وأكد عوده خلال المؤتمر أن لا صحة لكل ما يشاع عن الأوضاع الاقتصادية في لبنان والعصبات التي رافقت الإصدار التي تثيرت أن اللفة ما تزال قوية بالإقتصاد الوطني ومؤسساته، ملاحظاً أن إدارة بنك عوده لم تبدل جهوداً كبيرة لتسويق الإصدار وإنجازه. ■

أقل بنك عوده بنجاح زيادة أمواله الخاصة بقيمة 100 مليون دولار أميركي تم الاكتتاب بها في الأسواق المالية المحلية والإقليمية. وقد تمت هذه الزيادة من خلال إصدار أسهم تفضيلية (Preferred Stocks) على نوعين: الأول يحتفظ البنك به خيار إعادة شرائه ابتداء من السنة الخامسة، في حين أن النوع الثاني خاضع للتحويل إلزامياً إلى أسهم عادية في نهاية السنة الخامسة كحد أقصى.

وقد جرت هذه العملية بموافقة مصرف لبنان ودعاه الكامل، وهي المرة الأولى التي يُستخدم فيها هذا النوع من الأدوات المالية في لبنان، كما أن بنك عوده هو ثاني مصرف في الشرق الأوسط يفتح رأس ماله لمستثمرين إقليميين عبر إصدار أسهم تفضيلية.

وقد قام فريق من إدارة البنك بمقابلة نحو مئة مستثمر في جولة تسويقية استغرقت ثلاثة أسابيع في: الكويت، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة وقطر، ما أسفر عن طلب مهم مدعوم باهتمام محلي كبير. وتوزعت الإكتتابات النهائية، بين الشرق الأوسط بنسبة 45 في المئة وأوروبا بنسبة 7 في المئة ولبنان بنسبة 48 في المئة، ما يدل على الاهتمام الكبير الذي يبدية المستثمرون العرب بالبنك وعلى نظرهم الإيجابية إلى الإستثمار في لبنان، رغم الصعوبات الاقتصادية القائمة.

ويستخدم الأموال المستقطبة لتعزيز موارد البنك المالية ودعم نمو نشاطه وتحويل توجهه في لبنان والخارج، حيث تدير مجموعة بنك عوده لبنان موجودات إجمالية بقيمة 6.5 مليارات دولار أميركي موزعة بنسبة 38 في المئة في أوروبا و 70 في المئة في لبنان، وتغطي سدادات التجهيز للبنك ببحر في نشاطه في الخارج من أجل توزيع أكثر توازناً من

سجل إصدارات بنك عوده

العام	الإصدار
1995	أول إصدار إيصالات إيداع عمومية في الشرق الأوسط
1996	أول إصدار يوروب سندات خاصة لنسبة أعوام
1997	ثاني إصدار إيصالات إيداع عمومية
1997	أول إصدار سندات مرفوعة لعشر سنوات في الشرق الأوسط
2000	أول إصدار خاص ليوروب سندات إيداع لعشرة أعوام في الشرق الأوسط
2002	أول إصدار لأسهم تفضيلية في لبنان

مليون دولار
34
100
81
75
100
100
490

الصيف العربي:

حركة اصطيف ناشطة باتجاه البلدان العربية



✚ "برجما مركز التجارة العالمي في نيويورك في الولايات المتحدة الأميركية، كانا يقفان سداً منيعاً في وجه تدفق السياح العرب في أرجاء الوطن العربي، فما إن انهار البرجان حتى أصبحت السياحة اللبنانية العربية أكثر يسراً..."

بهذه الكلمات المبرزة لفحص أحد خبراء السياحة في لبنان ظاهرة عودة السياح العرب، في جزء كبير منهم، إلى التطلع إلى وجهات عربية بدلاً من الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا وبعض الدول الغربية الأخرى.

وأضاف: "ذهبت سدى كل الدعوات التي كانت توجه في مدى العقود الماضية لزيادة نسبة السياحة اللبنانية، فهي وإن كانت تصدر من وزراء السياحة العرب وأصحاب الفنادق العربية ووكالات السياحة والسفر في أرجاء الوطن العربي الكبير... إلا أنها كانت صرخات من دون صدى، إذ بقيت حصص البلدان العربية مجتمعة من إيرادات السياحة العالمية دون الذ في المئة، علماً أن في هذه الحصص إيرادات السياحة الدينية لا سيما الحج إلى بيت الله الحرام في المملكة العربية السعودية، كما كانت آن ذهاب سدى كل جهود الترويج

التي وصدت لها مبالغ متفاوتة الحجم بين بلد عربي وآخر، ولم تفلح هذه الجهود في زيادة نسبة نمو السياحة اللبنانية على نحو يمكن معه الحديث عن تحول في مسار وجهات السياح العرب. فالتمو بقي ضعيفاً نسبياً مقارنة بنمو حركة السياح العرب باتجاه بلدان غير عربية لا سيما في أميركا وأوروبا.

ففي الوقت الذي شهدت السياحة الأوروبية - الأوروبية نمواً مذهلاً خلال العقد الماضي حتى باتت نسبة الأوروبيين الذين يقضون سياحتهم داخل أوروبا تشكل 88 في المئة من السياحة الأوروبية عموماً (منطقة السياحة العالمية)، وفي الوقت الذي يغضّل نحو 80 في المئة من سياح منطقة الباسيفيك والكاريبي قضاء عطلاتهم في محيطهم القريب... يغضّل 60 في المئة من السياح العرب التوجه نحو الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا ودول آسيا البعيدة وأستراليا.

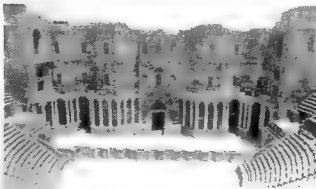
11 أيلول / سبتمبر

إذ، كان لا بد من 11 أيلول / سبتمبر 2001، علماً أن أحداث ذاك اليوم ولتأثيراته مدانة على كل المستويات لا سيما السياسية

والأمنية والأخلاقية منها، إلا أن الأشهر التي تلت تلك الأحداث أظهرت أن العالم الغربي عموماً والولايات المتحدة الأميركية خصوصاً قدّم أولوية الأمن على أي أولوية أخرى وأضحى العبري مداناً حتى ثبتت براءته، وألغت إجراءات الحصول على تأشيرات الدخول (45 يوماً)، وتعدّدت، حتى بدا أن الحصول على سمة دخول إلى الولايات المتحدة، على سبيل المثال لا الحصر، كأنه وسام شرف واستحقاق لا يحصل عليه إلا القلة النادرة من "صفوة" الشعب العربي، ومع ذلك بدا أيضاً أن عملية الخروج من المطارات الأميركية والنفاذ إلى أرض "العم سام" عملية شاقة دونها تحقيقات وكلاب بوليسية وأسئلة من النوع الحرج إن لم نقل من النوع المهن. وأكثر من ذلك، بات العربي السائح هناك محاطاً بكل علامات الاستفهام غير المبرزة لأمنياً، علماً أنها قد لا تكون مبررة على الإطلاق.

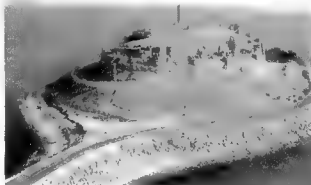
النتيجة

والحال هذه، ماذا كانت النتيجة على المستوى السياحي؟ قال الأمير نايف بن عبد العزيز، وزير الداخلية السعودي: "أنصح المواطنين بعدم السفر غير الضروري



والمناطق المحيطة بها محجوزة بالكامل لمدة شهرين (تموز/ يوليو وأب/ أغسطس). وأضاف: "لا يمكن ربط حجم السياحة المتوقع هذا العام بحجم الحجوزات الفندقية لأن عددا كبيرا من الخليجيين تملك شققا في بيروت وجبل لبنان".

وتوقع الخنوب السابق لمكاتب السياحة والسفر غسان خير الدين زيادة عدد السياح هذا العام بنسبة 25 في المئة على الأقل عن العام الماضي، وكانت نسبة الزيادة في العام 2001 نحو 13 في المئة وفي العام 2000 نحو 10 في المئة.



إذاً، نحن أمام صورة جديدة فمع بداية تموز/ يوليو الجاري وانتهاء العام الدراسي واشتغال لهيب الصيف، لا سيما في الخليج العربي، تكون شركات الطيران العربية تعمل بكامل طاقتها التصميمية على الخطوط العربية لا سيما بين دول الخليج ومصر ولبنان وسورية والأردن وتونس والمغرب.

لبنان

فعلى سبيل المثال، ارتفع عدد رحلات الخطوط الجوية السعودية إلى بيروت من 7 إلى 16 رحلة أسبوعياً بنسبة حجوزات زادت 30 في المئة عن العام الماضي، كما زادت الكويتية رحلاتها من 7 إلى 23 والإماراتية من 5 إلى 22، هذا فضلاً عن تسيير رحلات للعمانية (أول مرة منذ زمن بعيد) وبدأت السعودية بتسيير رحلات من وإلى بيروت أيضاً.

وينتظر لبنان هذا العام نحو المليون سائح (600 ألف من العرب و400 ألف لبناني مغترب).

وقال رئيس اتحاد النقابات السياحية رئيس نقابة أصحاب الفنادق في لبنان بهار الأشقر: "إن فنادق النجوم الخمس في بيروت

إلى الولايات المتحدة، فتراجم السفر إلى هناك بنسبة 90 في المئة بحسب رئيس اللجنة القومية للسياحة والسفر في المملكة العربية السعودية مهديب المهديب، وتراجع السفر إلى أوروبا بنسبة 50 في المئة. وفي الكويت، بلغت نسبة انخفاض عدد طالبي السفر إلى الولايات المتحدة بنحو 70 في المئة وإلى بريطانيا بنسبة 30 في المئة، ولا تقل النسب المذكورة عن ذلك كل من الإمارات العربية المتحدة وقطر.

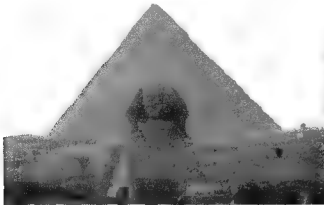
وإذا كان التركيز على السياح الخليجيين، فلأنهم يشكلون خزاناً لا يستهان به، إذ يقول قوم توللي، المدير التنفيذي لشركة "ريد ترافل" للمعارض الدولية - المنظمة لعرض سوق السفر العربي: "إن السياح العرب عموماً والخليجيين خصوصاً تصدروا قائمة مجلس السياحة والسفر الدولي بأعلى نسبة إنفاق سياحي خارجي للفرد، ويقتف هؤلاء في سياحتهم نحو 12 مليار دولار سنوياً بعدد سائح يزيد على 20 مليوناً كما في العام 2000 و2001.

الصحة الجديدة

وأطلق وزير المال اللبناني فيؤاد السنهوري على ظاهرة عودة بعض رؤوس الأموال العربية المهاجرة وزيادة تدفق السياحة البيئية العربية اسم "الصحة الجديدة". وهو ربما قصد بذلك أن الأمور عادت لتأخذ مجراها الطبيعي، إذ أنه من غير الطبيعي أن تهجر الأموال العربية البلدان العربية وأن يقضي معظم السياح العرب إجازاتهم وعطلاتهم خارج الوطن العربي.

سورية
وتجهد السلطات المختصة في سورية لتوطيد السياحة العربية بحيث تعوّض الخسائر الناجمة عن نسبة غياب السياح الأجانب بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر.

وقال د. عبد الرحمن العطار، رجل الأعمال السوري وصاحب الاستثمارات السياحية والفندقية: "علينا استثمار ما يحصل حالياً في الولايات المتحدة وبعض الدول الأوروبية من تعسف في استخدام القوانين والإجراءات الأمنية، وتوَعّعت إدارة فندق ميريديان في دمشق ازدياد نسب إشغال الفندق من السياح الخليجيين هذا الصيف بنحو 13 في المئة، أما في فندق شيراتون فتوقع أن يشكل الخليجيون نسبة 50 في المئة من إجمالي عدد زلائه من الشرق الأوسط في موسم ترتفع فيه نسبة الإشغال عموماً. وفي ميريديان اللاذقية نسبة إشغال مئة في المئة خلال شهري تموز/ يوليو وأب/ أغسطس.



ففي حين تأتي الاستثمارات في المرتبة الأولى بنسبة 90 في المئة من إجمالي الاستثمارات السياحية الأجنبية في تونس، نجد أن عدد الوافدين من بلدان المشرق العربي والشرق الأوسط والخليج العربي لا يتجاوز 1 في المئة من إجمالي زوّاد تونس للسياحة؛

وتونس، فشأنها شأن المغرب ومصر، تأثرت سلباً بأحداث 11 أيلول / سبتمبر، إذ تراجعت فيها

نسبة السياح الغربيين، وهي تسعى لسد الفجوة بتكثيف جهود الترويج في البلدان العربية، وتمّ رفع الميزانية المخصصة لذلك واتخذت قرارات عاجلة بإعادة فتح مكاتب السياحة في جده مع إمكان زيادة عدد هذه المكاتب في الخليج العربي، إلى ذلك، تُبذل جهود حثيثة لزيادة الربط الجوي بين تونس وبلدان المشرق العربي، وتسهيل إجراءات الحصول على سمات الدخول للمواطن العربي العادي، فضلاً عن إمكان إعادة النظر بمبدأ التصريح عن العملات الأجنبية.

المغرب

وإذا كان المغرب أكثر جذباً للسياح العرب من دول أخرى في المغرب العربي الكبير، إلا أن عدد السياح العرب في المملكة ضئيل نسبياً مقارنة بعدد السياح الأجانب ولا سيما الأوروبيين منهم.

ومع "الصحة الجديدة" عرف المغرب، كما تونس ومصر، أهمية التركيز على جذب السياح العرب بعد تداعيات أحداث 11 أيلول / سبتمبر على هذا القطاع. ■

سائح عربي خلال موسم الصيف الحالي. وتشير إحصاءات الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري إلى أن عدد السياح العرب ارتفع بنسبة 8 في المئة، ويشكّل هؤلاء 64 في المئة من إجمالي عدد السياح في المملكة. وتبلغ نسبة الخليجيين 80 في المئة من إجمالي السياح العرب.

ويعوّل الأردنيون كثيراً على تدفّق السياح العرب لأن المؤشرات السياحية الكلية تشير إلى تراجع نسبته 12 في المئة في العدد و10 في المئة في الإنفاق خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري.

وإذا كانت نسبة النمو المتوقعة ضعيفة نسبياً إلا أن الإنفاق السياحي المرتقب سيكون مجزياً بالنظر إلى إمكان استقبال سياح عرب لا عهد للأردن بهم من قبل، إذ تشير الإحصاءات الأولية للحجوزات إلى قدوم شرائح مليئة لعدد لئال سياحية أكبر من المتوسط العام.

تونس

تسعى تونس لسد فجوة التناقص بين حجم الاستثمارات العربية في قطاع السياحة فيها وبين عدد السياح العرب القادمين إليها.

ويذكر أن القطاع السياحي في سورية كما في مصر والأردن تلقى ضربة قاسية بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر بالنظر إلى تراجع عدد السياح الأجانب على نحو كبير جداً.

مصر

وقال وزير السياحة المصري مدحود البلطاجي أن عدد السياح العرب في مصر ارتفع ارتفاعاً كبيراً حتى قبل موسم الإجازات

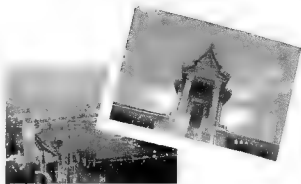
والعطلات المدرسية. وتقرّر نسبة الزيادة بـ6 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري، كما قدر نسبة زيادة عدد الليالي السياحية التي أمضاها العرب في مصر بنحو 21 في المئة للفترة عينها، وانخفضت أسعار السفر بالطيران بنسبة 50 في المئة في مصر مع بدء الرحلات العارضة (تشارتر) من جميع مدن الخليج العربي. ويقول حسن الشافعي، مدير عام أحد الفنادق الكبرى في مصر، "سيزيد التدفق العربي السياحي إلى مصر هذا الموسم بنسبة 50 في المئة، ويعزى ذلك إلى أحداث 11 أيلول / سبتمبر كما إلى الحملات الترويجية الناجحة التي تقوم بها الجهات المصرية المعنية في منطقة الخليج العربي، فضلاً عن تسهيلات إجراءات الحصول على سمات الدخول والأسعار التنافسية المتوافرة في مصر. ويتوقع المراقبون أن تستقبل مصر هذا العام ما يزيد على الليوني عربي في قطاع السياحة.

الأردن

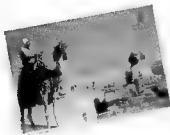
تهدد الأردن أكثر الدول العربية تأثراً بأحداث الدامية في فلسطين المحتلة. ومع ذلك تتوقع المملكة الهاشمية استقبال مليون

حملة الصيف الترويجية!

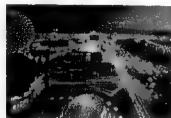
اربع



أسعار مذهلة... قيمة أفضل، و١٤٠ رحلة في انتظار سعادة الحظ!



عطلة



١٠ فائزين اسبوعياً! ١٠ وجهات سفر على متن طيران الخليج من اختيارك!

من اختيارك

١. انفق ٧٥ ديناراً بحرانياً وقد تقبض تذكرة سفر مرجمة من إختيارك الى لندن، باريس، كوالالمبور أو بانكوك.

تفضل بزيارة www.bdutytour.com للشراء عبر شبكة الانترنت، تسري هذه الحملة الترويجية من ٢٥ مايو إلى ٣١ أغسطس ٢٠٠٢.

٢. انفق ٢٥ ديناراً بحرانياً وقد تقبض تذكرة سفر مرجمة من إختيارك الى دبي أو مسقط.

٣. انفق ٥٠ ديناراً بحرانياً وقد تقبض تذكرة سفر مرجمة من إختيارك الى بيروت، القاهرة، ممباي أو كراتشي.

السوق الحرة - البحرين... الجديدة كلياً
واحدة من أرقى وأكثر تجارب التسوق روعة



www.bdutytour.com

نظرية أو محددة بتاريخ معين، بل أنت على شكل خطة مدروسة طويلة المدى، بسدات بزيارات استكشافية العام الماضي وتطورت إلى برامج متنوعة في مختلف الأسواق سواء الخليجية أو المشرقية أو المغاربية، إن تَكَاثرت الزيارات الميدانية والمعارض السياحية والاتصالات مع



الوزير التونسي للترويج

وكالات السياحة والسفر العربية ووسائل الإعلام العربية. كما تميّزت بمشاركة فاعلة لأهل المهنة من مكاتب سفر ومؤسسات فندقية، وهذا الأمر لم يكن يحصل في السابق إلا بشكل محدود وفي مناسبات خاصة. ولا شك أن أحداث أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة أثّرت إيجاباً في هذا الاتجاه نتيجة تراجع حركة السياحة والسفر العالمية مع التأكيد أن خطة الوزير التونسي الموجهة إلى العالم العربي تَمَّ إعدادها قبل تلك الأحداث وهي أثّرت نتيجة قنواتها بأهمية السياحة العربية البينية، ونتيجة خبرات تكونت لديه من خلال علاقاته مع الأسواق العربية أثناء توليه وزارة التجارة.

معوقات قابلة للمعالجة

تبدو النتائج مشجّعة والافاق كبيرة، ويبرز ذلك من خلال برامج التشابه والتفويرات الحاصلة في مجال الترويج، لكن ذلك لا ينفي وجود بعض العراقيل أمام تطور السياحة العربية باتجاه تونس، وهي عراقيل يمكن معالجتها تدريجياً بجهود مشتركة.

وهناك إجماع في بلدان الخليج على معوقات السفر إلى تونس المتعلّقة بعدم وجود رحلات مباشرة من معظم العواصم الخليجية إلى تونس، كما أن التعريف بمقومات السياحة التونسية لا يزال أقل بكثير من المطلوب مقارنة باحتياجات العائلة العربية إلى وجهات سياحية جديدة، ومقارنة بحملات التعريف والترويج التي تقوم بها معظم البلدان السياحية لجذب الزوار الخليجيين سواء بلدان البحر المتوسط أو من منطقة شرق آسيا.

وعلى الرغم من غياب بعض الاحتياجات



تونس : ترويج سياحي في البلدان العربية

الترويجية.

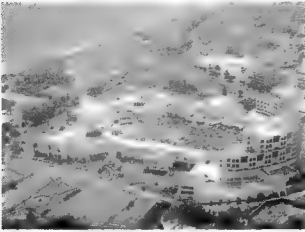
— فتح أسواق جديدة وإعطاء الأهمية القصوى للأسواق العربية.

التوجه عربي

لتحقيق هذه الاستراتيجية، كان لا بدّ من مراجعة شاملة لأساليب الترويج خصوصاً في الأسواق العربية، ودعوة المؤسسات الفندقية إلى رفع مستوى خدماتها وتشجيع الاستثمار في مشاريع مكمّلة للسياحة في مجالات الطاعم والملاهي والترفيه والرياضة وغيرها. ومع استمرار تنفيذ الخطط التسويقية في بلدان أوروبا يمكن القول أن وزارة السياحة بكامل أجهزتها بما فيها الديوان الوطني للسياحة وعلى رأسها الوزير التونسي، قامت بحملة ترويجية في البلدان العربية لم تشهدا الوزارة من قبل، وأبرز ما تميّزت به هذه الحملة أنها لم تكن

تطوّرت السياحة في تونس بشكل مطرد في السنوات السابقة سواء لجهة البنية التحتية أو لجهة عدد الوافدين الذي بلغ العام الماضي ما يفوق الـ 5 ملايين زائر، واستمر التفاوت الكبير بين عدد السياح الأوروبيين والسياح العرب في تركيبة الوافدين إلى تونس. فالأوروبيون لا يزالون يشكلون النسبة الأكبر من الوافدين، في حين تسكّل نسبة مهمة من بلدان المغرب العربي، أما الزوار من منطقة الشرق الأوسط وبلدان الخليج، فلا تزال نسبتهم ضئيلة ولم يتجاوز عددهم الـ 50 ألفاً في أفضل الحالات. إذ هذا الوضع عمد وزير السياحة التونسي المفتر الزنايدي إلى رسم ستراتيجية طموحة منذ تسلمه الوزارة قبل أكثر من 18 شهراً، تتمحور حول مرتكزين أساسيين هما:

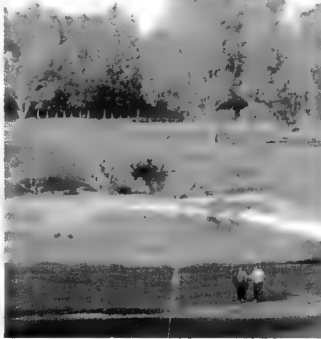
— المحافظة على الأسواق التقليدية وتعزيزها بالزبد من الوسائل والجهود



سياحية جديدة في عين دواهم الجبلية المكسوة بالغابات والمطلّة على البحر ما يؤمّن تنوعاً جديداً للسياحة التونسية.

وفي نظرة سريعة إلى التطورات العاصلة نجد أن معظمها يصب في خانة السياحة العربية وهذا ما ساعد على توفير حدود معينة من النجاح في أول حملة ترويجية في الأسواق العربية، إذ أن الكثير من العقود والاتفاقات جرى إبرامها مع وكالات ومكاتب سياحة وسفر في السعودية والكويت تمحورت حول سياحة الشبان والعائلات والمؤتمرات، إضافة إلى اهتمام بمرافق للعلاج بعياء البحر.

والملاحظ حالياً، أن عدد الزوار العرب ارتفع في الآونة الأخيرة لكنه لم يشكل ظاهرة مشابهة لما تشهده بلدان المشرق العربي، فيما يعتبر البعض في



منتج متنوع وبوادر مشجعة

وبعد نجاح تونس في تنويع منتوجها السياحي من خلال السياحة الصحراوية التي شكلت ركيزة أساسية في التنويع وإطالة فترة الموسم السياحي بحيث بات يعتمد على مدار السنة، تمّ خلق مناطق سياحية جديدة أبرزها "ياسمين الحمامات" التي تضم مجموعة متميزة من فنادق الـ 5 نجوم والمزودة بجميع وسائل الرفاهية إلى جانب المنشآت الرياضية والصحية. وجرى الإعلان مؤخراً عن مشروع تهيئة منطقة

والخدمات التي تطلّبوها العائلات العربية، فإن المنفجج السياحي التونسي شهد فقرة نوعية في السنوات الأخيرة وارتقى إلى مستوى عالمي بالخدمات والرفاق والتنويع، وكل ذلك يحتاج إلى برامج ترويجية مكثّفة وجهود تفوق ما تقوم به بلدان المشرق العربي مثل مصر وليبنان وسورية والأردن نظراً لقربتها جغرافياً ولغياح الخليج العربي الطويل عن منطقة شمال إفريقيا.

فبعد أن كانت البنية السياحية في تونس موجهة للسياحة الأوروبية والرحلات المنظمة في إطار مجموعات، الأمر الذي جعل النسبة الأكبر من طاقّة الاستيعاب هي من فئة 3 نجوم، تفتّرت الصورة حالياً بعد قيام عدد كبير من فنادق الدرجة الأولى ودخول مجموعات فندقية عالية إلى تونس، ما سيأهم في تحسين الخدمات فضلاً عن إنجاز الكثير من المرافق الترفيهية

والرياضية، وتزامن ذلك مع تحرير الاقتصاد وفتح باب الاستثمار وإنشاء مراكز للتسوق. وحققت تونس نجاحاً ملفتاً في مجال المعالجة بعياء البحر حيث أنشأ العديد من الفنادق مراكز خاصة بهذا النوع من الخدمات، فيما عمدت مجموعات فندقية تونسية إلى إنشاء منتجعات متكاملة للمعالجة الصحية والجمالية. وتحتل تونس اليوم المرتبة الثانية عالمياً في هذا المجال الذي يشكل منتوجاً سياحياً راقياً يجنب السياح ذوي القدرة الشرائية العالية.

مقال

بين قمة الغداء وقمة الأغنياء

د. شفيق المصري

شهد شهر حزيران (يونيو) قعتين عالميتين متناقضتين: الأولى "قمة الغداء" التي دعت إليها منظمة الأغذية والزراعة (فاو) في روما في 2002/6/10 وحضرها ممثلو 183 دولة مع غياب رؤساء الدول الغنية. والقمة الثانية صمّلت باجتماع وزراء خارجية الدول الصناعية السبع الكبرى، إضافة إلى روسيا وذلك في بريطانيا في 2002/6/13 ومن ثم قمة مجموعة الدول السبع ذاتها في كندا في الشهر ذاته.

والواقع أن التعارض بين القمتين الدوليتين لا ينعكس على التمثيل والحضور فقط وإنما على جدول الأعمال والهواجس والمطالب للتعاضد أيضاً. ولذلك يمكن القول أن هاتين القمتين تمكّنان بالفعل الوضع الثنائي القائم في العالم اليوم. هذا الوضع الذي يتحكم به صراع طبقي دولي بين فقير يزداد فقره تغالفاً وبين غني يسعى إلى مضاعفة الربح وتوفير المزيد من الكفاية والتفخيم. والهوة الطبقيّة الدوليّة تؤكد مجدداً أن كلا للطبقين خاطئ ومغرض. فالسودانية مشتركة في الواقع، بين دول فقيرة لا تجد ذاتياً في التصدي لفقراها وبين دول غنية تفكر بالربح لا بالبرح وتغفل النداءات المنكزة لإنقاذ ما يقارب المليار من الجوع في العالم. والاختلاف في الرؤية والمعالجة طاول أسوة الأمم المتحدة ذاتها التي بدأت منذ التسعينيات، ويحكم تركيبة كل منها. تتحدث بلغة مزدوجة، بين منتقد للنظم الجديد المعولم من الاقتصاد وبين مؤيد له وساع إلى تسيريه وتفعيله.

800 مليون جائع

كان المدير العام لمنظمة الأغذية والزراعة قد لخص المشكلة التي تواجهها الدول الفقيرة (ومعظمها أفريقي) بـ:
- إن نحو 80 في المئة من سكان هذه الدول الفقيرة يعملون في القطاع الزراعي وهم بحاجة ماسة إلى تطوير هذا القطاع تنقياً.
- إن هذا الغرض الهائل من سكان العالم - ستة بلايين على الأقل - يجب أن يواكب جهوداً إضافية ومتواصلة في استغلال الأرض وزيادة الإنتاج، وهذا يقتضي حسن توظيف للمعالة الجديدة وساطلتها من أجل هذه الغاية.

- إن كلفة الحروب التي تشبعت خلال العقود الثلاثة الماضية بلغت أكثر من 4.3 بلايين دولار سنوياً، وهذا الرقم يكفي لإنقاذ 330 مليون جائع. وعلى هذا فإن العالم مدعو اليوم إلى مهم هذه المعادلة الجديدة: "لا نمو من دون سلام، ولا سلام من دون عدالة، ولا عدالة

من دون أمن غذائي".

- إن الجهود الدولية التي بذلت على هذا الصعيد منذ العام 1996 والتي هدفت، في حينه، إلى خفض عدد الجائعين بمعدل 22 مليون جائع سنوياً لم تستطع أكثر من خفضهم بمعدل ستة ملايين فقط سنوياً.

ولهذا فإن المطلوب يبيى قائماً بكل عناصره، أي ضرورة إطعام 800 مليون جائع ومنهم 300 مليون من الأطفال.

- ومن أجل تحقيق هذا الهدف يجب التوجه أيضاً إلى إستنفار دول الجنوب كافة وليس فقط إلى استجداء الدول الغنية وذلك من خلال إستنفار كافة القنرات والطاقات والثروات.

لأن هذا التشخيص الذي تصوّره المدير العام لمنظمة الأغذية والزراعة لم يقترن بأية نتيجة إيجابية في قمة روما وذلك بالنظر إلى غياب الدول الغنية من جهة، وعدم تقديمها لهذه القنرات من جهة ثانية، وعدم حسم دول الجنوب موقفها من جهة ثالثة.

تعثبات

وإذا كان الإعلان العالمي الذي صدر في نهاية قمة الغداء العالمي يتشبه بالتعهد ذاته الذي أطلقه المجتمع الدولي منذ العام 1996 أي خفض عدد الجائعين البالغ 800 مليون نسمة إلى النصف في العام 2015، فإن هذا التشبه يبيى من قبيل التعتي أكثر من التخطيط، وذلك لعوائق كثيرة منها:

- إن للمطالب التي تنشدها دول قمة الغداء من بعضها البعض غير مضمونة النتائج لأن التجارب بصدها لم تكن مشبعة في الماضي سواء لجهة التعاون الجنوبي - الجنوبي، أو لجهة الإصلاح السياسي والاقتصادي المطلوب لدى كل منها.
- وكذلك فإن المطالب الموجهة إلى الدول الغنية (تخصيص 0.7 في المئة من ناتجها الوطني القائم لمساعدة دول الجنوب النامية و0.15 في المئة من لدول الأقل نمواً) لم تحظ لغاية الساعة بأى اهتمام يُذكر من قبل هذه الدول القادرة.

- أما ما تنتظره هذه الدول الفقيرة من هيئات الأمم المتحدة الإنمائية الأخرى فهو محصور في الواقع بقدرات هذه الهيئات وإمكانات التقنية ولتأليه الحدودية أصلاً.

ومع ذلك كله فإن الاقتناع الدولي يتزايد يوماً بعد يوم، بمشكلة الفقر لا تقتصر على الفقير وحده وإنما على محيطه أيضاً ومن هنا كانت التوصية أنه "من مصلحة الجميع، الأثرياء والفقر، والعقار، التوصل في أسرع وقت ممكن إلى عالم أكثر إنصافاً".

ولا يزال البعض مصراً على موقفه الأساسي وهو ضرورة الربط بين النمو الاقتصادي ونسبة الفقر في العالم، بمعنى أن الأداة الأكثر فاعلية لتقليل نسبة الفقر تتمثل في زيادة النمو الاقتصادي، والذي لهذه الدول الفقيرة. وإذا كان ثمة فرص لأية مساعدات دولية فلتكن هذه المساعدات هادفة إلى زيادة هذا النمو بالذات.

لأن عدداً من الداشطين ضد المعولة لا يقبل هذا التنظير على إطلاقه وإنما يصر على عدم تقديم التجارة على الزراعة من جهة وعدم إفساح المجال أمام الشركات الاقتصادية العنقلاقة في فرض هيمنتها من جهة ثانية.

الصفة الأخرى

أما على الصفة الثانية والبعيدة نسبياً، فإننا نشهد تراكماً مضاعفاً من الهواجس المغايرة، ومن خلال رصد سريع لهذه الهواجس التي تتجسّد بدول الشمال عموماً ومجموعة الدول الصناعية السبع خصوصاً نلاحظ،

— إن الهاجس الأساسي لهذه الدول الغنيّة مجتمعة يتمثل بضرورة تشجيع الاقتصاد المعول المستند إلى عدد من الأركان الأساسية كالتقدم التقني المحصور نسبياً بدول الشمال، والآليات النافذة للتجارة الدولية، ولحماية الملكية الفكرية، وللمساعدات المشروطة للدول الأخرى، ولغرض القرارات الملزمة دولياً، ولثورة الاتصالات... إلخ.

— وهذا الهاجس الأساسي (الهادف إلى تراكم الإنتاج ومن ثم شمولية تصديره من دون أية عوائق إلى أسواق العالم) يستلزم عدداً من الضمانات المتعلقة بمكافحة الإرهاب ونزع السلاح ذي الدمار الشامل من بعض دول الجنوب وفرض الإستقرار والإزدهار والاستمرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي معاً.

وقد نجحت دول الشمال في تدعيم السبل والوسائل والآليات الكفيلة بتحقيق هذه الرغبات — الهواجس سواء لجهة التكامل الروسي — الأطلسي أو لجهة تفعيل منظمة التجارة الدولية أو لجهة التوافق الدولي على عولة مكافحة الإرهاب... إلخ.

— وتمتلك دول الشمال اليوم جواباً يكاد أن يكون موثقاً بينها إذا ما سلّطت أي مساهمة أو حوار شمالي — جنوبي. ويتخصّص هذا الجواب بأن الظروف الراهنة لم تعد متاحة للمساعدات الاقتصادية من دون مقابل، فالملطوب اليوم ضبط الحكم السياسي (الجنوبي) وديمقراطيته وشفافيته ومؤسساته... إلخ وتشجيع الإستثمارات للضموعة والمبادلات التجارية للرحمة... إلخ. ولهذه الشروط المسبقة وسائل معروفة وآليات متخلطة وضمانات واضحة وما إلى ذلك. ولقد أن للدول وللأمم المتحدة معاً أن تحسن قراءة هذه الشروط العملية المسبقة لكي لا تبقى على الصريف الأخر النصي.

لؤلؤ العربي

والمعروف أن الدول العربية تندرج في مجموعة الدول النامية بشكل عام أي أنها معنية بهواجس الجنوب وتطلعاته.

والمعروف أيضاً أن الإحصاءات الراهنة تشير إلى أن الازدحام الاقتصادي للدول العربية كان مخيفاً للأمال في تباطؤ وتيرته أحياناً وحتى في نموه السلبي أحياناً أخرى. وتعاثي اقتصادات المنطقة العربية عموماً الركود بل التراجع بسبب عدد كبير من للعوقات الشرق أوسطية السياسية — العسكرية — الاقتصادية المعروفة.

وعلى الرغم من سياسة التخصيص والانفتاح الإقتصاديّين لدى بعض الدول العربية، فإنها لم تنجح في جذب الإستثمارات والمساعدات الخارجية الموعودة. ولذلك تكفك بعض هذه الدول اليوم — ولا سيما مصر — إلى الإستغاضة عن هذه الأوضاع المعرجة بدفع الاقتصاد البيني العربي وتفعيل الصناديق المالية العربية والبحث جدّياً في تحقيق مشروع للمنطقة التجارية العربية الحرة.

أما في سياق علاقاتها مع الغرب والدول الصناعية الكبرى، فإن الدول العربية تسعى — بشكل شائش — إلى عقد اتفاقات التنسيق والشراكة وتحاول الإستجابة إلى الشروط المسبقة لهذه الاتفاقات. ولعل هذه الثنائيات الاقتصادية التي تهدف كل دولة عربية، على حدة، الإفادة منها تؤثر سلباً على قدراتها للتنافسية الاقتصادية الموحدة من جهة وتثنيها عن تعزيز العلاقات العربية — الاقتصادية الموحدة من جهة أخرى. وللاحظ هنا أيضاً أن الأوضاع الشرق أوسطية والظلفيات الاجتماعية وردود الفعل على أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 تدفع حالياً بعض الدول والشركات الغربية العاملة في صناعة النفط إلى التردد في تنفيذ الإمتيازات التي حصلت عليها في هذه الدول النفطية. ويشير بعض المراقبين إلى أن سوق النفط الشرق أوسطية تعاني حالياً بعض مظاهر التردد والفوضى على الرغم من الضمانات الملتزمة بهذا الصدد. ولعل هذا الواقع يتضمن عنصراً إضافياً من العناصر التي تعرقل مسالة الحوار والتعاون بين الشمال والجنوب أيضاً.

شروط الأغنياء

وبذلك تصبح الصورة الاقتصادية لدى قمة الغذاء أكثر حدة بعد أحداث 9/11/2001 حيث أسقطت الولايات المتحدة أن تقوم دولة الأغنياء إلى منطقتا حاسمة في تعاملها مع الدول النامية من جهة والأقل نمواً من جهة ثانية. وللوضوح، بإطلاره العام، لم يعد يقتصر على عولة مكافحة الإرهاب فقط وإنما على تشديد هو أصل العلاقات الاقتصادية والأمنية والسياسية الدولية أيضاً.

فإذا كان الإتحاد الأوروبي مثلاً رافياً في تفعيل الوجه الثاني من الحوار المتوسطي بالنظر لصعوبات تفعيل الحوار بكامله، فإنه يحرص على ضبط البنود الأمنية (مكافحة الإرهاب) والسياسية (حقوق الإنسان) والاقتصادية (الاقتصاد المفتوح والخاص)... إلخ في كل اتفاق شراكة بين هذا الإتحاد وبين كل دولة عربية متوسطية على حدة.

وإذا كانت للولايات المتحدة مصالح بتولية في الخليج فإنها تبدي سياسة حاسمة ومعلنة في هذا الإطار ويكل ما يتعلق بإنتاج النفط أو بأسعائه وذلك تحت مظلة الإجراءات العقابية الاقتصادية والسياسية.

هذا بالإشارة إلى أن الدول الأوروبية والأميركية أصبحت، بعد 9/11، أكثر اخلاقاً أيضاً في ما يتعلق بمسائل الهجرة والإقامة والعمل في مجالاتها المختلفة، ما يدعخ الدول العربية عموماً، من الخليج إلى المغرب العربي، إلى البحث عن بدائل مناسبة. ولا ينفخ، في هذا الإطار، أي مسعى للإستغاضة عن تعارض المصالح الأوروبية والأميركية الاقتصادية.

والبدل الوحيد للتحا هو الإفادة من أي تنسيق أو تعاون جنوبي — جنوبي من جهة، وتعزيز العلاقات الاقتصادية الإقليمية من جهة ثانية، واعتماد السياسة الأكثر جراءة في إصلاح أوضاعها الداخلية السياسية والاقتصادية من جهة ثالثة. ولهم، في ذلك كله، أن تترك دول الجنوب عموماً خطورة أوضاعها الراهنة وتقلل من خسائرها الثقيلة على كل صعيد قبل فوات الأوان. ■

تري ماذا يحدث في الداخل؟



المضواء لقياس الفيض الضوئي

هذا الجهاز هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط حيث يتم تصميمه من قبل شركة ألمانية متخصصة ورائدة عالمياً في مجال قياس الضوء. وظيفة هذا الجهاز هي قياس الفيض الضوئي لجميع أنواع المصابيح وكذلك قياس الشدة الضوئية للإضاءة الداخلية أو الخارجية وتوزيعها على المصابيح بجميع تطبيقاتها. وذلك للاستفادة منها في البرامج الخاصة بحسابات الإضاءة.

أنتم لتزمن بفتح أفضل النتائج في مجالكم. اعتماداً على شركة الإضاءة السعودية لإضاءة مشاريعكم. لود من المعلومات بفتحكم الاتصال بنا على الرقم ٠٠٩٦٦-١-٦٦٥ ١٠١٠



الإضاءة السعودية
Saudi Lighting

عليك نور

البريد الإلكتروني: slc@saudilighting.com
موقعها على الإنترنت: www.saudilighting.com



جائزة الملك عبد العزيز
للمصنعة للعام ١٤١٩ هـ
للعلم والمصناعات الهندسية



بعد النتائج المشجعة لفندق متروبوليتان الخبير : ندرس تنفيذ مشاريع أخرى في لبنان لدينا عتب على الحكومة اللبنانية....



يشكل فندق متروبوليتان بالاس، بيروت (تم افتتاحه في أيلول/سبتمبر 2001) محطة استثمارية بارزة في مسيرة مجموعة الخبير الإماراتية، لا سيما على صعيد استثماراتها في لبنان العربي والتي تشمل في الإمارات، لبنان، الأردن ومصر. وكانت المجموعة تأسست في نهاية العام 1970 من دولة الإمارات ومن قطاع الماوت الذي قادها إلى قطاعات أخرى متنوعة في الصناعة والتجارة والخدمات في مجالات السياحة والفنادق والتعليم.

ما هو تقييم خلف الخبير رئيس المجموعة لنتائج استثماره الأخير في لبنان والمنطقة في فندق متروبوليتان؟ وما هي المشاريع الجديدة الموضوعة على "الأحذية؟ وما سؤ تجاح هذه المجموعة التي اكتسبت سمعة واسعة؟

"الإقتصاد والأعمال" التقت خلف الخبير في بيروت وحاورته حول قضايا وموضوعات عدة كان لا بد أن تكون البداية مع المشاريع الجديدة، فقال:

«آخر ما نأخذ من المشاريع الإستثمارية كان فندق متروبوليتان بالاس/بيروت، وهناك مشروع فندق جديد في دبي سيقام على جزيرة النخلة (بالم إيلاند) التي تعتبر من أضخم المشاريع في دبي. وقد تم شراء الأرض وباتت التصاميم جاهزة وسنبدا العمل خلال عام ونصف العام على أبعد تقدير في انتظار انتهاء الأعمال الأساسية في مشروع النخلة».

وكانت مجموعة الخبير وقّعت عقد شراء الأرض في أمار/مابو الماضي وهي ستستبد قيام فندق قدرته مصادر المجموعة كلفة الأولية بنحو 64 مليون دولار أمريكي، ويهدف ببناء جزيرة النخلة إلى زيادة المساحات البحرية في إمارة دبي ولإيجاد شواطئ جديدة بطول 120 كلم، ومن المتوقع أن تستوعب هذه الجزيرة نحو 40 فندقاً من مستويات مختلفة.

أين الاهتمام الرسمي؟

وانتقل الخبير للحديث عن استثمارات المجموعة في لبنان من خلال فندق متروبوليتان بالاس، فقال: «من الناحية التجارية ومن حيث عدد النزلاء أفراداً وشركات لبنانية وخليجية وأوروبية، فإنّ الحسابات تشير إلى أنّ هذا الإستثمار حقق عائداً أعلى مما كان متوقعاً... والأمور تسير في شكل منتظم وهذا يعود في العجزة الأولى إلى مستوى الكفاءات اللبنانية من الناحيتين العلمية والثقافية».

وفي ما يشبه العتب المحبّ قال الخبير: «لنا ملاحظة حول الجانب الرسمي اللبناني الذي لم يحقق لنا أي مردود. وكذا نتوقع أن تكون لنا حصّة ولو ضئيلة من النشاطات الرسمية... فهذا الغياب على الصعيد الرسمي لا يفسّح للمستثمرين الراغبين في دخول السوق اللبنانية لأنّه يشعرهم بأنهم غرباء» واستطرد قائلاً: «اعتقد أنّ المسؤولين لا

يعرفون هذه التفاصيل... وأنا شخصياً لم أكن على علم بها ولكن عندما علمت انزعجت... وتابع معاتياً: «على الرغم من أنّ اللبنانيين عامة من حكيوميين ورجال أعمال وأفراد يمشون أو قاتاً في الفندق وكأنهم في بيوتهم، فإنّ الحكومة لا تأخذ الفندق في الاعتبار عند استضافتها وفوداً أو مؤتمرات إقليمية ومحلية ودولية رغم أنّ الفندق يقدّم أفضل التسهيلات ويتمتع بالفخامة والموقع، وبات مقصداً للزوّار والسفراء والعائلات المالكة والأفراد من جميع البلدان العربية».

وعاد الخبير ليؤكد أنّه على الرغم من نسبة الإشغال العالية للفندق فإنّ الدعم الرسمي معنوياً ومالياً هو جزء من البيئة الإنسانية التي تعمل الشركة ضمنها.

وانعقد هذا الدعم، ولو كان رمزياً، هو أسوأ من الخسارة، وقد يؤثّر على قراراته الإستثمارية اللاحقة....

وتابع الخبير قائلاً: «نحن نجذب الأموال إلى لبنان ولا نأخذها منه، بينما البعض يأخذون أموالاً من المصارف اللبنانية».

أما عن الوجه الإجماعي لهذا الإستثمار فيقول: «هناك حالياً أكثر من 400 عائلة تستفيد من فرص العمل التي وفّرها استثمارنا في بيروت. وهناك أيضاً مشروع ثانٍ وربما ثالث، سيوفّر فرص عمل إضافية بحيث يصل مجموع عدد العائلات المستفيدة إلى 1500 عائلة... هذا إضافة إلى آلاف العائلات التي تستفيد من هذه الإستثمارات بصورة مباشرة....».

مركز للمؤتمرات؟

وإن إظهار نشاطات مجموعة الخبير في لبنان تريد أن تعزز بناء مركز للمؤتمرات في عمار مجاور للفندق، ليكون من أضخم المراكز في الشرق الأوسط يطلق عليه «متروبوليتان سيتي سنتر» ويضم شققاً



درع تقديري لـ خلف الحبتور

وخلال احتفال أقيم في فندق ميثروبوليتان بالاس.

تمنحت الروس فئوته بمساهمات الحبتور الإستثمارية، ورد على ذلك مؤكداً مواصلة الإستثمار ضمن ستر ايجابية طويلة المدى.

سبق الإشارة.

فيقول أنّ المجموعة اكتسبت سمعة تقوم على أساس الدقة في المواعيد والسرعة في التنفيذ، فالمشايخ الكبار في دولة الإمارات التي تتطلب استعجالاً في التنفيذ تتولى مجموعة الحبتور - قسم المقاولات - تنفيذها بفضل عامل الثقة.

وفي سجل الشركات غير دليل على هذا ومن ذلك تنفيذ مشروع برج العرب في دبي وتشديد مبني فندق ميثروبوليتان بالاس في بيروت الذي أثار الإعجاب لجهة سرعته، فضلاً عن العديد من المباني الحكومية والمستشفيات. ويقول خلف الحبتور، "الوقت شيء مهم جداً لدي...".

الموارد البشرية

غير أنّ النجاح لا يرتبط بالدقة والسرعة وحسب بل بالعنصر البشري الذي لواءه لا يمكن أن تكون هناك دقة أو سرعة.

يقول الحبتور، "المجموعة تضم حالياً أكثر من 10 آلاف موظف، وتنمية هذه الموارد صعبة جداً وبسيطة جداً في آن.

... نستقطب الخريجين الجدد ونعزفهم على طبيعة العمل للإحتفاظ بالصالحين منهم. المسألة لا تحتاج إلى عبقرية. يأتي الموظف ويختلط معنا... إذا عرف طبيعة عملنا وعمل بجد واحترافية، وإذا كان مثلاً أُنشأ خارج المجموعة نحتفظ به. نحن نعرف العناصر الجيدة خلال أشهر قليلة والذي يتم اختياره يصبح بيننا وبينه رباط وثيق بديل أن لدينا موظفين عرباً وأجانب يعملون معنا منذ ما يزيد على 30 عاماً. ويحرص خلف الحبتور شخصياً على تخصيص جزء من وقته للتفاعل مع الموظفين سواء من خلال لقاءات دورية أو إحتفالات بمناسبات معينة. ■

حاوره طوني داغر

تلقى خلف أحمد الحبتور، رئيس مجموعة الحبتور، درعاً تقديرياً لمساهماته المتوّعة في الإستثمار في لبنان وخلق فرص العمل لأبنائه. الدرع قيمته 100 ألف ليرة سورية باسم نادي بيروت فيليبس للمناسبة العيد الـ 21 للنادي

وعاد خلف الحبتور ليؤكد على الجديوى الإجتماعية من توجهاته فقال: "لا نريد تشييد العمارات، بل بناء مشاريع تخلق فرص عمل تشكل شراكة مع المواطن اللبناني، ونحن لا ننظر إلى الإستفادة، على المدى القصير... لدينا نفس طويل. إنما هذا النفس قد يمتدّ حتى وقت إلى آخر إلى القليل من الأكسجين".

الدقة والسرعة

وينتقل الحوار مع خلف الحبتور من لبنان واللمحة له والعتب على حكومتهم إلى المجموعة نفسها التي يتجاوز عمرها الثلاثة عقود والتي انطلقت من قطاع المقاولات كما



مفروشة ومراكز للتسوق والترفيه وقامات للمؤتمرات تتسع لأكثر من 3 آلاف شخص. رئيس المجموعة خلف الحبتور لم ينفذ ذلك لكنه نفى أن يكون قد اتخذ قراراً نهائياً في هذا الشأن وقال: "هناك دراسة حول مدى التوسع في لبنان أو الإكتفاء بما هو قائم، بمعدل عن مدى التزامنا وإيماننا وثقتنا بمستقبل بيروت الواعد، فجميع الدراسات الهندسية والإقتصادية جاهزة لهذا المشروع ومشايخ أخرى. لكن المسألة تتطلب قراراً يتماشى مع استراتيجية الشركة ورؤيتها لدى وحدود استيعاب لبنان في ظروفه الراهنة للمشايخ الموجودة والطروحة". وأكد: "إذا لمسا أن هناك ارتياحاً من الجميع الأملي في لبنان فنحن مستعدون لاتخاذ القرار".

وتحدث الحبتور عن مرحلة الإنتظار والترقب لتقييم الوضع التي قطعته فقال: "لا نريد الكلام الرخيص، بل نريد تنفيذ الوعد" وتساءل: "هل الحكومة اللبنانية مستعدة للنظر إلى فندق ميثروبوليتان بالاس عند استضافة مؤتمر القمة الغرانكوفونية المرتقب، علماً أن لدى الفندق قاعات يمكنها استيعاب جميع الزوّاء والوفود المشاركة. فالمشكلة مع الحكومة اللبنانية لا تتعلق بإعطاء التراخيص وتسهيّل وتسيسير المعاملات، بل هي تكمن في معرفة الموقف المبني على عدم الدسم المادي والعنوي الإستثماراً".

ميثروبوليتان بالاس - بيروت

حقّق فندق ميثروبوليتان بالاس - بيروت ومنذ افتتاحه قبل بضعة أشهر، نجاحاً ملحوظاً ومطرداً وذا أفاق واسعة خصوصاً في نشاطي الغرف والحفلات، في حين يجهد الإدارة لدفع النشاطات مجالياً للمؤتمرات والمطاعم. ولم مؤخراً تعيين آرثر بوسونو (هولندي) مديراً جديداً للفندق وهو يتمتع بخبرة طويلة ويعمل مع المجموعة منذ فترة.

وقال المدير الجديد: "أنظر إلى المستقبل أكثر ما أنظر إلى الماضي، أعمال الفندق جيدة بالإجمال إلا أنه ينبغي أن تكون أفضل خصوصاً إلى نسبة الإشغال تصل إلى مئة في المئة في خلال النواصم السياحية، بينما تكون مرتفعة لكن غير مرضية في الفترات الأخرى، وهذا الأمر يتطلب جهوداً تسويقية إضافية. أنا على صعيد المطاعم أفكر بوسونو أن المطاعم القائمة ممزّزة جداً، فالطعم الإيطالي "فينيتيزيا" يديره إيطاليون من فهم رئيس الطهاة، وكذلك الأمر بالنسبة إلى الطعم الصيني، وهذا يعطي أصالة غير مؤثرة في عدد كبير من المطاعم". وأكّد أنه ينبغي التفكير دائماً بوجود المطاعم في الفندق من خلال حملة تسويقية مركّزة.

بوسونو ذكر أن نسبة الإشغال في الفندق مرتفعة جداً خلال الصيف وأن معظم نزلاء الفندق هم عائلات عربية في غالبيتهم كما لاحظ وجود عدد كبير من الأمراء العرب والعائلات المالكة في دول الخليج. وذكر أنه تمّ إنشاء عدد من الغرف وتحويلها إلى أجنحة إستقبال الضيوف من هذه العائلات.

CARLTON
SINE TAB

كارلتون خيار جان وقته

7mg

تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لمرطمان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرابين.



الرئيس التنفيذي لشركة فنادق البحرين بوزيري: الإدارة العربية للفنادق أثبتت نجاحها

الإدارة العربية

ومن خلال فندق الخليج في البحرين وسعته المميزة، ومن خلال مؤسسات فندقية أخرى، يظهر أن الإدارة العربية للفنادق بدأت تأخذ حصتها، فما هي المزايا التفصيلية للإدارة العربية؟ يجيب بوزيري قائلاً: «اليزة الأهم تتمثل في أن الإدارة تحمل الثقافة نفسها السائدة ضمن بيئة العمل، وبالتالي فهذه الإدارة التي تتحدث باللغة نفسها وتعرف العادات والأدوار أكثر من غيرها، قادرة على تقديم أفضل الخدمات. إلى ذلك، فالإدارة العربية قادرة على الوصول إلى الكفاءات والخبرات عبر المواصفات والمعايير المعتمدة والتي يتنافسنا الآخرون من خلالها، كما أننا كإدارة عربية، قادرين على التعامل مع العرب وغير العرب ويمكننا التأقلم مع خصوصية المجتمعات التي نواجه فيها». وهل حان الوقت للبدء في بناء الاسم التجاري والسمعة (IMAGE)، يقول بوزيري: «وصلنا الآن إلى مرحلة بنينا فيها قاعدة قوية في البحرين من حيث الكفاءة الإدارية والمالية ونظام المعلوماتية ومن حيث السمعة الممتازة في البحرين وفي دول مجلس التعاون، وقد باتت في إمكاننا الاعتماد على ذلك والتوسع خارج البحرين».

وعما إذا كان هناك توجه قريب للتوسع قال بوزيري: «تتطلع إلى التوسع باتجاه بلدان الخليج واليمن ولبنان، وأملنا كبير أن يكون لنا فندق في لبنان قريباً، هذا البلد الذي هو ديم أساسي لسبقنا في السياحة العربية». يذكر أن فندق الخليج يمتلك على مدار العام أعلى نسبة إشغال في البحرين، ونزلاءه هم مزيج من سريحة الأعمال (خلال الأسبوع) ومن سريحة الترفيه في نهاية الأسبوع. ويتبع لفندق الخليج مركز الخليج للمؤتمرات والمعارض الذي يشتمل على قاعات عدة تتسع لأكثر من 1500 شخص، ويمكن التحكم بسمعتها من خلال فواصل، بحيث تصبح القاعدة منقسمة إلى 4 قاعات ■

مبرجة في سوق البحرين للأوراق المالية. ويوضح الرئيس التنفيذي: «تملك شركة طيران الخليج 30 في المئة من الشركة، أما الـ 70 في المئة الباقية فتتوزع على شركات وبنوك وأفراد من البحرين بصورة أساسية ومن بعض بلدان الخليج الأخرى، غير أن التداول بالأسهم محدود بالنظر إلى عدم رغبة حملة الأسهم في البيع».

إدارة محلية

وفندق الخليج هو الوحيد الذي تتولاه إدارة محلية بين فنادق الشمس نجوم السبعة القائمة في البحرين، فكيف تواجه إدارة الفندق منافسة الفنادق الأخرى لا سيما من حيث الترويج والمناخ؟ يجيب محمد بوزيري: «تفتخر وتعتز بأن إدارة فندق الخليج هي إدارة بحرينية بنسبة عالية لا سيما على صعيد الإدارة العليا. فقد توليت شخصياً إدارة الفندق لفترة طويلة منذ العام 1980. وحالياً يتولى الإدارة العامة ومنذ سنوات عقيل ورئيس (بحريني)، إضافة إلى نائب المدير البحرينى أيضاً، فضلاً عن العديد من المراكز الأخرى القيادية. فنسبة توظيف الموظفين في الفندق تبلغ نحو 60 في المئة ونحن نمثل الرقم الأول بين الفنادق منذ 7 سنوات». أما عن منافسة الفنادق الأخرى فيقول بوزيري: «موضوعية تامة، الفنادق الأخرى ذات الإدارة الأجنبية تحسب حسابنا على الرغم من الدعم الذي نتلقاه من الخارج. ونحن نعود السوق من حيث نسبة الإشغال ومن حيث جودة وتنوع الخدمات التي توفرها الفنادق، فعلى سبيل المثال لدى الفندق حالياً 6 مطاعم، وقبل نهاية العام 2002، ستكون هناك 8 مطاعم، وهذا رقم قياسي مقارنة مع الفنادق الأخرى المماثلة. كما لدينا قاعات للمؤتمرات الأكبر في منطقة الخليج، ضمن مركز الخليج للمؤتمرات والمعارض (GIGEC) التابع للفندق وللصليب، ما يجعله قادراً على احتضان أهم المؤتمرات».

محمد جاسم بوزيري الرئيس التنفيذي لشركة فنادق البحرين يعتبر بين أحد أبرز العاملين في القطاع السياحي في منطقة الخليج، بالنظر إلى خبرته الطويلة ونشاطه الدائم وسعيه إلى ترسيخ التوجه نحو تطوير الإدارة الوطنية للمنشآت الفندقية.

وكانت شركة فنادق البحرين تأسست في العام 1967 بقرار من وزارة الفنادق والتعاطي مع خدمات الترميم والمأكولات والمشروبات في البحرين وخارج البحرين.

ويفتخر محمد بوزيري بأن أولى أمار شركة فنادق البحرين كانت في افتتاح فندق الخليج في العام 1969 كأول فندق في البحرين من فئة 5 نجوم. ولم تعد ملكية الشركة تقتصر على فندق الخليج وحسب، بل تشمل نشاطات ومنشآت أخرى. ويقول بوزيري: «إلى فندق المنشآت، تملك شركة فنادق البحرين شركة غلف سلر (GulfCellar) التي تتعامل عمليات تجارة وبيع للمشروبات بالجملة، كما بدأت الشركة إدارة بعض المطاعم خارج فندق الخليج، بينها المطاعم القائمة ضمن ملعب الغولف في البحرين، ومطعم «الصواني» المخصص بتقديم المأكولات البحرينية».

وقد انطلق نشاط شركة فنادق البحرين إلى خارج البحرين في خطوة استقبلها خطوات أخرى في الفترة المقبلة. ويوضح محمد بوزيري قائلاً: «بأكبر أعمالنا خارج البحرين في مجال إدارة الفنادق تمكنت من منجز Ocean Paradise الكائن في زنجبار - تنزانيا حيث يتكّن من منتج بحري يضم 100 شاليه، وتتولى الشركة إدارة هذا اللؤلؤ المميز إضافة إلى امتلاكها نسبة من رأس المال».

وعما إذا كانت الشركة تتطلع إلى تملك أو إدارة المنشآت السياحية يقول بوزيري: «ستراتيجيتنا مرنّة في هذا المجال وتختلف بين مشروع وآخر، إذ يمكن التوجه نحو الإدارة أو التملك أو نحو الأمرين معاً». وشركة فنادق البحرين شركة مساهمة



أما تجهيزاتها الإختيارية مثل قفل مركزي بريموت كنترول، جهاز إنذار ضد السرقة، زجاج كهربائي للأبواب، أبواب، جنوط المونيوم ١٦ بوصة، فتحة سقف مع الوسائد الهوائية الأمامية عدد ٢ فتأتي لتزيدها تميزاً بين سيارات هتتها وتكون فعلاً رمزاً للسلامة والأمان.

لا ترضى بولو الجديدة من هولكس هاجن بالحلول الوسطى، لأنها تقدم الأفضل. أصبحت الأكبر حجماً في تاريخها، مقصورتها الداخلية أكثر راحة وفخامة، بها محرك ١,٤ لتر (١٠٠ حصان) وناقل سرعات يدوي (٥ سرعات) مع جهاز تكييف (Climatic).



بولو الجديدة. إحتر أن تأخذك الحماسة

الموزعون المعتمدون :

- مؤسسة اليزيد للسيارات : تبوك، تليفون : ٤٢١٠١١١ (٠٤)
- مؤسسة الجساد للسيارات ، مكة، تليفون : ٥٢١١٤٠٠ (٠٢)
- مؤسسة اليازني للسيارات : الرياض، تليفون : ٢٢٢٦٦٧٧ (٠١)
- سفوة جدة للسيارات ، جدة، تليفون : ٦٧١٧٣٦ (٠٢)

الوكيل المخصص :

الشركة السعودية العربية للتسويق والتوكيلات المحدودة (سامكو)



- جدة هاتف : ٦٨٣٠٠٠ (٠٢)
- الخير هاتف : ٨٥٨٨٨٥٥ (٠٣)
- الرياض غريس هاتف : ٢٢٦٠١١ (٠١)
- الرياض التحلية هاتف : ٤٦٤٤٧٧ (٠١)

البحرين: تراخيص جديدة لـ 4 مصارف

ورشة في مؤسسة نقد البحرين لتطبيق نظام الجهة الرقابية الموحدة

البحرين - الاقتصاد والأعمال

مملكة البحرين. ومن المقرر، كما يقول المحافظ، "انتداب شركة دولية مرموقة للعلاقات العامة لإبراز وترويج صورة المركز المالي للبحرين...".

أسس الترخيص

وفي الوقت الذي يتّجه فيه استكمال متطلبات ومستلزمات صيغة الجهة الرقابية الموحدة لتحقيق المزيد من الفعالية في القطاع المالي، يقول محافظ مؤسسة نقد البحرين في هذا الصدد: "تجري الآن مراجعة للأسس المتبعة لترخيص المؤسسات المالية للعمل في مملكة البحرين، حيث أولينا عناية خاصة للتأكد من أن المؤسسات المراد ترخيصها تتماشى مع الأهداف الكلية لمؤسسة نقد البحرين. ويهري الآن النظر في كافة الخيارات المتاحة، وستعمل المؤسسة على نمو وثيق مع الهيئات المعنية لكافة القطاعات في هذه الصناعة. ويمكنني القول أنه مهما كانت الفاهيم التي سنتبناها، فإن الترخيص سيكون رهنا بالتحقيق بمعايير ثابتة من دون إلحاق إلّا عدد المؤسسات القائمة، ومن دون أي تميّز لأي قطاع أو إقليم جغرافي. وسنراعي فقط ما يكفل حماية السامعين وحلقة الوثاق والمودعين على حد سواء، ومن هذا المنطلق فإن الترخيص المعدل سيسمح بالتخصيص لأية مؤسسة تستوفي وتستمر في استيفاء الاشتراطات التنظيمية الملزمة".

وفي انتظار ذلك، تمّ الترخيص مؤخراً لأربعة بنوك ومؤسسات مالية جديدة منها ترخيصان لفرعين مصرفيين تجاريين وترخيصان لمصرفين استثماريين يعمّان وفقا للشريعة الإسلامية.

فرعان تجاريان

تمّ الترخيص لـ "بنك الكويت الوطني"



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

التطورات الجديدة والتطورات المتوقعة الأخرى...".

وعن جانب آخر من هذه الورشة قال المحافظ: "انتدبت المؤسسة شركة استشارات دولية لتقوم بمراجعة حجم ونطاق القطاع المصرفي والمالي، وذلك بمقارنته على أسس مرجعية مع الأسواق الإقليمية والدولية. وستقوم هذه الشركة بإجراء دراسة شاملة تستند فيها إلى آراء المؤسسات والأفراد داخل وخارج البحرين، وسيتمّ فحص البنيات الهيكلية والمنتجات وتقديم نقاط الضعف والقوة واستكشاف العوامل التي من شأنها تعزيز وتطوير هذا القطاع. وستوفر نتائج هذه الدراسة أداة مهمة بالنسبة للمؤسسة في تحديد أولويات السياسات التطويرية في المستقبل، في سياق الخطط الاستراتيجية للقطاع المصرفي والمالي في مملكة البحرين".

وفي خطوة لاحقة لدى المؤسسة مبادرة أخرى تنطلق من إدراكها لدى أهمية الترويج الدولي لحجم ونطاق الخدمات المقدمة من

يجري التحضير على قدم وساق في مؤسسة نقد البحرين لإنجاز كافة الخطوات والإجراءات الإدارية والتنظيمية المتعلقة بتطبيق نظام الجهة الرقابية الموحدة Single Regulator الذي اعتمدته مملكة البحرين لتحقيق المزيد من الفعالية والنجاح في القطاع المالي.

وتشهد مؤسسة نقد البحرين منذ بداية شهر حزيران/يونيو الماضي ورشة عمل متعددة الأغراض يشارك فيها فريق من المؤسسة وبعض شركات الخبرة المتخصصة بإشراف مباشر من محافظ مؤسسة النقد الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، وتستهدف هذه الورشة إعادة الهيكلة الإدارية والتنظيمية لمؤسسة نقد البحرين من أجل توفير القدرة الرقابية على القطاع المصرفي وعلى قطاع التأمين (8 شركات وطنية و9 فروع لشركات أجنبية ونحو 74 شركة تأمين خارجية) "أوف شور"، فضلاً عن الإشراف على سوق البحرين للأوراق المالية، وعلى السوق المالية الإسلامية العالمية التي تمّ تأسيسها في البحرين أوائل هذا العام، مع الإشارة إلى أن قطاع التأمين وسوق البحرين للأوراق المالية كانا يخضعان لرقابة وزارة التجارة التي أصبح اسمها "وزارة التجارة والصناعة".

أغراض الورشة

وتستهدف ورشة العمل في جانب منها وكما يقول المحافظ الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة "تعميل القادون الحالي للمؤسسة وتوسيعه ليشمل المسؤوليات الجديدة، وقد تمّ تعيين واحدة من الشركات القانونية الدولية الرئيسية لمراجعة وتحديث قانون مؤسسة نقد البحرين حتى يستوعب هذه



الوزير علي صالح الصباح

البحرين: التنظيم الجديد لوزارة التجارة والصناعة

صدر في مملكة البحرين المرسوم الرقم 21 القاضي بإعادة تنظيم وزارة التجارة والصناعة.

وجاء ذلك في لائحة الحقوق الصناعية بالوزارة وإلحاق سوق الأوراق المالية وقطاع التأمين بمؤسسة نقد البحرين.

وتشمل وزارة التجارة والصناعة في صيغتها الجديدة الإدارات التالية:

إدارة الخدمات الفنية، إدارة تنمية الصناعة، إدارة المواصفات والمقاييس، إدارة السجل التجاري، إدارة العلاقات التجارية الخارجية. وقد أسند الإشراف على كل إدارة إلى وكيل مساعد.

(ش.م.ك.) بفتح فرع تجاري في البحرين، علماً أن تواجد هذا البنك في مملكة البحرين يرقى إلى العام 1977 ومن خلال وحدة مصرفية خارجية "أوف شور". وهذا الفرع التجاري هو الأول لبنك الكويت الوطني في دول مجلس التعاون، وهو الثاني له بعد البنك التابع له في لبنان والذي يحمل الاسم نفسه.

والمعروف أن بنك الكويت الوطني يحتل المركز الأول بين البنوك في دولة الكويت وقد تأسس في العام 1952 ويعدّ بين المصارف العربية الأولى من حيث الربحية.

كما تمّ الترخيص لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني بفتح فرع تجاري له في مملكة البحرين. وبنك الإسكان للتجارة والتمويل يحتل في الأردن المركز الثاني بعد البنك العربي، وهو تأسس في العام 1973 كمصرف متخصص للإسكان، ثم جرى قبل سنوات تحويله إلى مصرف تجاري عام. وكانت مؤسسة نقد البحرين منحت

تخصيصاً بفرع تجاري لبنك مسقط العماني الذي افتتح أعماله قبل نحو شهرين بعدما أقدم البنك المذكور على شراء بنك آي بي إن - أمرو الهولندي. وبهذين الترخيصين يرتفع عدد البنوك

مصرفان إسلاميان

من جهة أخرى، تمّ الترخيص لبنك استثماري يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية تحت اسم "توريبا بنك أس سي" ويرأس مال مدفوع قدره 10 ملايين دولار. وهذا البنك مملوك بالكامل من قبل بنك دبي أس آيه جي (UBS AG) السويسري وهو من البنوك العالمية الرائدة في مجال الاستثمار وإدارة الأموال، وتنتشر فروع في مختلف دول العالم. وقد تمّ تعيين المصري محمد توفيق كنفاني مديراً عاماً للبنك المتوقع أن يبدأ عمله قبل نهاية أيلول/سبتمبر من هذا العام.

إلى ذلك تمّ الترخيص لـ "مركز إدارة السيولة المالية" الذي تؤول ملكيته إلى كل من: بيت التمويل الكويتي (الكويت)، بنك البحرين الإسلامي (البحرين)، بنك دبي الإسلامي (الإمارات)، والبنك الإسلامي للتنمية الذي مقرّه في جدة.

ويهدف هذا المركز (شركة مغلقة) إلى المساهمة في تسهيل قيام سوق مالية للتعامل بين البنوك، لتمكين المؤسسات المالية الإسلامية من إدارة موجوداتها ومطلوباتها بشكل أفضل.

ويعمل إنشاء مركز إدارة السيولة في البحرين هدفاً مهماً بالنسبة للصناعة المصرفية الإسلامية. وقد جاءت المبادرة بدعم وتشجيع من قبل مؤسسة نقد البحرين ومجموعة من المؤسسات المصرفية الإسلامية. ■



انتخابات "سياسية" في الغرف التجارية خالد أبو إسماعيل رئيساً لاتحاد الغرف المصرية



خالد أبو إسماعيل

• القانون الجديد يعطي "الاتحاد" دوراً قيادياً ويمهد لاندماجه مع اتحاد الصناعات

• جبهة "العربي" تربح في "القاهرة" وتغسر رئاسة الاتحاد

• غرفة بور سعيد دفعت ثمن قرار التعريفة الجمركية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

لم تشهد انتخابات سابقة للغرف التجارية المصرية ما شهدته الانتخابات الأخيرة التي جرت يوم 25 أيار/ مايو للماضي من منافسات محمومة وصراع استخدمت فيه كافة أنواع الأسلحة.

وتصدر هذه الأسلحة بطبيعة الحال، وعلى نحو لافت سلاح الإعلام بوسائله المختلفة، حيث شهدت الأسابيع التي سبقت الانتخابات حملات إعلامية تطلب إنفاقاً قدر ببضعة ملايين من الجنيهات، وقد برز ذلك في غرف القاهرة وبور سعيد والإسكندرية والإسماعيلية والسويس. كما كشفت الانتخابات الأخيرة لعبة تصفية الحسابات والمصالح المتعارضة بين قوى السوق، حيث عرفت الانتخابات، لأول مرة، ظاهرة الفواتم التي تخدم مجموعة متجانسة المصالح أو التوجهات من المرشحين، في مواجهة مجموعات أخرى، وهو الأمر الذي كان أكثر وضوحاً في غرفة القاهرة، حيث تنافست قائمة محمود العربي مع قائمة شباب تجاه مصر. وكذلك في غرفة بور سعيد حيث تنافست قائمة محمد المصري مع قائمة "للعارضة" بزعامة محمد سالم.

طابع سياسي

والأول مرة في تاريخ الغرف التجارية المصرية (تجاوز الـ 100 عام) تأخذ الانتخابات طابعاً سياسياً ظاهراً جاء نتيجة للقانون الجديد الخاص بأنشطة اتحاد الغرف التجارية، والذي صدر مطلع العام الجاري.

فالقانون الجديد، الذي حل محل القانون 189 للعام 1951، منح اتحاد الغرف التجارية المصرية قوة كبيرة ومزيداً من الصلاحيات والموارد المالية الإضافية، إلى جانب تقوية دوره في مواجهة بقية منظمات الأعمال، خصوصاً جمعيات المستثمرين في المدن الجديدة وجمعيات رجال الأعمال،



محمد المصري

محمود العربي

د. عهاب المصري

خريطة التجارة في مصر.

في الوقت نفسه، عززت الحكومة من سلطاتها داخل تشكيل غرف الاتحاد والشعب العامة. فبموجب القانون الجديد احتفظت الحكومة لوزير التموين والتجارة الداخلية بحق تعيين نصف أعضاء مجالس إدارات الغرف، مقابل النصف الآخر الذي يتم انتخابه، وذلك بدعوى أن الانتخابات قد تعزز عناصر لا تعبر بدقة عن كافة شرائح التجار والأنشطة المختلفة، والتعيين تم بهدف تمثيل هذه الأنشطة وإعادة التوازن داخل الغرف التجارية، كما عزز القانون الجديد من سلطات الاتحاد العام، حيث أخضع جميع الشعب سواء العامة أو داخل الغرف، بمواردها المالية الهائلة، ويبلغ عددها 17 غرفة، لإشراف الاتحاد العام.

كل ذلك أضفى على اتحاد الغرف التجارية طابعاً سياسياً وجعله محط أنظار الأوساط الاقتصادية. وجاءت الانتخابات الأخيرة لتعزز من هذا الطابع السياسي وكانت هذه الانتخابات تتحول بفعل الحملات الإعلامية إلى انتخابات قومية

وتسعى الحكومة من وراء توفير الدعم للمادي واللعنوي لاتحاد الغرف التجارية أن يصبح مع اتحاد الصناعات المصرية للمعز عن حركة النشاط الاقتصادي برمته في البلاد، تمهيداً لدمج الاتحادين على غرار اتحادات غرف التجارة والصناعة في معظم البلدان العربية.

فعلى صعيد الموارد المالية، على سبيل المثال، تمت مضاعفة قيمة اشتراك الأعضاء أكثر من 12 ضعفاً للاشتراك الفردي، ومئات الأضعاف للمنشآت والمؤسسات، حيث قفزت قيمة الاشتراك الفردي سنوياً من جنيهين إلى ألفي جنيه مرة واحدة، إلى جانب نسبة 2 في الألف من رأس مال المنشآت الكبرى مثل البنوك والشركات المساهمة.

وبدأ الاتحاد يمارس أدواراً غير تقليدية في السنوات القليلة الماضية بدعم مباشر من الحكومة، مثل القيام بوظائف ترويجية للاقتصاد الوطني عبر تنظيم بعثات تسويقية لاختلاف دول العالم، وهو الأمر الذي جعل اتحاد الغرف التجارية يحظى ببريق ويتحول إلى "مطمح" فئات عديدة على

رؤساء الغرف التجارية المنتخبون في المحافظات

- 14 - قنا: إسماعيل وشاحي
- 15 - أسسوط: إبراهيم أبو العيون
- 16 - المنيا: أحمد شحاته
- 17 - سوهاج: عبد النعم كبرو
- 18 - بني سويف: رجائي عبد الفتاح
- 19 - الفيوم: عز الدين عبد الحفيظ
- 20 - المنوفية: عادل الأبياري
- 21 - شمال سيناء: محمد بشير
- 22 - جنوب سيناء: جمال عبد الوهاب عمر
- 23 - مرسى مطروح: قاسم ماهر عيسى
- 24 - البحر الأحمر: سيد أحمد إبراهيم
- 25 - الأقصر: علي محمد أحمد
- 26 - البحيرة: فؤاد اللقاني

اكتساح قائمة العربي لانتخابات غرفة القاهرة، إلا أنه خسر، كما كان متوقفاً، المنافسة على مقعد رئيس الاتحاد بعد أن حصل على 6 أصوات فقط من بين 34 صوتاً نال أغلبها خالد أبو إسماعيل.

وفي الغرفة التجارية في بورسعيد كانت المعركة أكثر سخونة بين جبهة محمد المصري وجبهة تاجر الأقمشة محمد سالم.

فقد تزعم محمد سالم جبهة مناوئة لمحمد المصري بدعوى أن المصري تخلى عن تجار بورسعيد أثناء معركة التحرير الجمركية على الملابس المستوردة التي أصدرتها الحكومة مطلع كانون الثاني / يناير الماضي وتضخمت لتغطية المنطقة الحرة في بورسعيد، ما دفع تجار المدينة إلى الخروج في مظاهرات هاشدة أدارت ضجة واسعة في مصر كلها.

هذه الحادثة استغلها محمد سالم وأنصاره في محاربة المصري متهمينه بمجاراة الحكومة على حساب تجار بورسعيد، ما أشعل المعركة الانتخابية والتي انتهت بفوز كل من محمد المصري ومحمد سالم وهي نتيجة ذات دلالة لا تخفى على أحد.

وهكذا جاءت انتخابات الغرفة التجارية في مصر هذا العام لتشكّل نقطة فاصلة في تاريخ منظمات الأعمال من ناحية، وفي تاريخ اتحاد الغرف التجارية ذاته من ناحية أخرى، بعد عقود طويلة من السكون أثر خلالها الاتحاد الالتزام بصوت الرافق لا يجري على الساحة الاقتصادية في مصر من دون أن يكون مشاركاً ولو حتى بالرأي وهو أضعف الإيمان. ■

- 1 - القاهرة: محمود العربي
- 2 - الإسكندرية: مصطفى النجار
- 3 - الجيزة: أحمد بهجت
- 4 - القنيطرة: د. محمد عطية الفيومي
- 5 - الشرقية: رضا الله حلمي
- 6 - الإسماعيلية: عبد الرحمن الفرماوي
- 7 - بورسعيد: محمد المصري
- 8 - السويس: سامر فاروق
- 9 - دمياط: مصطفى عري
- 10 - الدقهلية: عبد العزيز السلاب
- 11 - كفر الشيخ: محمد فراني
- 12 - الوادي الجديد: د. وائل زهر الدين
- 13 - أسوان: محمد عبد الوارث أبو القاسم

خصوصاً أنها تجري في يوم واحد في 26 محافظة هي إجمالي محافظات الجمهورية.

معارك ساخنة

لذلك كان من الطبيعي أن يشتد التنافس على مقاعد الغرف خصوصاً ذات الوزن الثقيل تاريخياً، كغرفتي القاهرة والإسكندرية، أو الغرف التي تضم تجمعات كبيرة من التجار مثل غرفة بورسعيد، حيث المنطقة الحرة وغرفتي السويس والإسماعيلية باعتبارها مناطق استثمارية واعدة في السنوات المقبلة مع تنفيذ الطريق الساحلي الدولي ومجمع الصناعات البتروكيمياكية شمال غرب خليج السويس، ومشروعات عديدة أخرى، فغرفة القاهرة شهدت أشد المعارك سخونة، بعدما أعلن



إبراهيم أبو العيون



أحمد بهجت



مصطفى النجار



فؤاد اللقاني

إنجازات المرحلة الماضية، واعتمد العربي منهجاً إعلامياً في الحملة الانتخابية التي أخذت طابعاً غير مسبوق هذه المرة بدخول الصحف وسائل الإعلام الكبرى مارتون المنافسة.

وفي مواجهة العربي كانت قائمة شباب تجار مصر التي تزعمها محمد إسماعيل عبده، رئيس شعبة المستلزمات الطبية، مدفوعة ومدعومة من العناصر المنافسة لمحمود العربي وأسفرت النتيجة عن

محمود العربي رئيس الغرفة أنه يخوض الانتخابات لاسترداد عرش "شهبندر التجار" الذي ظل يتمتع به أكثر من 15 عاماً قبل أن ينتقل إلى خالد أبو إسماعيل، وهو اللقب الموراثي لمنصب الرئيس العام لاتحاد الغرف. لذلك كان العربي يخوض انتخابات غرفة القاهرة ويعلن على الاتحاد العام.

وبالفعل حشد محمود العربي قائمة ضمت نحو 8 تجار بارزين في أسواق العاصمة خاص، بها الانتخابات تحت شعار

هيئة مكتب الاتحاد العام لغرف التجارة المصرية

- 4 - عبد الرحمن الفرماوي، سكرتير عام
- 5 - إبراهيم أبو العيون، أمين صندوق
- 6 - سامر فاروق، أمين صندوق مساعد

الأعضاء المهيئون في مجلس إدارة الاتحاد العام بموجب قرار من وزير التموين والتجارة الداخلية

- 1 - خالد أبو إسماعيل
- 2 - زكي السويدي
- 3 - معني الأتلي



ZIGZAG
STOPOVER



JORDAN
FOR AS LOW AS
\$19
A DAY!

برنامج 'زوار' للتوقف في الأردن... تجربة تضيف المتعة إلى رحلتك

إذا كنت مسافراً مع الملكية الأردنية عبر عمان لأي من محطاتنا البالغ عددها ٥٠ مدينة منتشرة في أربع قارات، بإمكانك الاستفادة من عروضنا المديدة للتوقف في الأردن والاستمتاع بمشاهدة روائحه التاريخية والسياحية الشهيرة، وذلك بأسعار مخفضة جداً تشمل خدمات عديدة تتضمن استقبالك والترحيب بك، تغلاتك من وإلى المطار، الإقامة في فنادق الدرجة الأولى مع وجبة الإفطار، وبرامج شيقة لزيارة الأماكن التي نختارها.

سواء كانت رحلتك للعمل أو الاستجمام، كن ضيف برنامجنا 'زوار' واستمتع بتجربة لا تنسى. ورغم أنها زيارة قصيرة، إلا أنها ستكون حافلة بذكريات تبقى معك إلى الأبد.

للاستفسار والحجز، اتصل بأقرب مكتب للملكية الأردنية أو وكيل سفرك المعتمد.


ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

كما تهب أن تسافر.

www.rja.com.jo

بعد تجديد رئاسته لاتحاد الغرف المصرية أبو اسماعيل: سعر الجنيه أفاد السياحة والتصدير



مرة جديدة خالد أبو اسماعيل رئيساً للاتحاد العام للغرف التجارية المصرية يشبه اجماع، وعلى "الأجندة" سلسلة مشاريع ومقترحات هي بالحقبة تحديات يرتبها تجديد الثقة من جهة والاستحقاقات الاقتصادية الكبرى التي ستواجهها المنطقة العربية على صعيد العولمة وافتتاح الأسواق من جهة أخرى، فرسم السياسات الاقتصادية لم يعد حكراً على القطاع العام، حيث أن معظم الحكومات أصبحت مقتنعة بضرورة إشراك القطاع الخاص والتفاعل معه. وهنا يأتي دور الغرف التجارية والصناعية والزراعية في تفعيل القطاع الخاص وتوعية رجال الأعمال وصولاً إلى اقتراح صيغ والمطالبة بإطر تشريعية من شأنها تدعيم مشاركة القطاع الخاص وتوسيع هامش حركته.

③ "الاقتصاد والأعمال" يلتقت خالسد أبو اسماعيل وتناول الحديث مسائل إعادة الانتخاب وألويات العمل والنفع الاستراتيجي في مصر ومصر إلى استحقاقات منظمة التجارة العالمية وافتتاح الأسواق خصوصاً وأنه يشغل أيضاً منصب رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية.

تجديد الثقة

يري خالد أبو اسماعيل أن إعادة انتخابه رئيساً لاتحاد الغرف التجارية المصرية وبفارق كبير في الأصوات إنما يدل على مستوى الوعي الذي وصلت إليه الغرف التجارية في مصر ومدى تفاعلها واحساسها بتحديات المرحلة المقبلة سواء على صعيد العولمة أو تنمير الاقتصاد المصري أو للمساعدة على تحريك الأسواق داخل مصر. كما أن الجهد الذي قمت به مع مجلس الإدارة وهيئة المكتب طوال العامين الماضيين هو بإجماع أعضاء مجالس ادارات الغرف، جهد متميز لم يروا نظيره منذ أعوام عدة خصوصاً في مجالات الارتباطات الداخلية والخارجية، وتطوير التجارة الداخلية، وتطوير النظم الضريبية والجمركية وحماية التجار، واستقطاب وفود من حول العالم

ويموجب القانون الجديد، تمت زيادة رسم الاشتراك للمؤسسات من 2 جنيه سنوي إلى معدل 2 في الألف من رأس المال المدفوع أي 24 جنيهًا كحد أدنى والفي جنيه كحد أقصى، الأمر الذي أتمن مزاود كبيرة للغرف واتحادها العام.

كذلك نحن القانون على أن مجالس ادارات الغرف التجارية الحرة في تحديد هيكلها المالية والإدارية طبقاً لمواردها، ما أعطى الغرف فرصة في توظيف الكفاءات التي تريدها، كما أصبح باستطاعة الاتحاد العام والغرف التجارية المصرية إنشاء صندوق للتكافل الاجتماعي والتأمين الصحي والتأمين ضد مخاطر الأسواق.

أولويات 2002 - 2003

على "أجندة" الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية مجموعة مشاريع وإقتراحات بالإضافة إلى استكمال ومتابعة ما أنجز في الولاية السابقة. وفي هذا الصدد، يقول أبو اسماعيل: "في سلم أولوياتنا تجهيز هيكل الغرف التجارية، ومن ثم إنهاء مسألة التعاقد التأميني للتجار، وكذلك إعادة تحريك البعثات الترويجية وتفعيل العلاقات الدولية لتنمية الصادرات المصرية". ويذاع قائلاً: "تعمل على إيجاد نظام جديد للتدريب

إضافة إلى إرسال بعثات ترويجية من قبل الاتحاد إلى مختلف دول العالم في محاولة لتنمية الصادرات المصرية". ويضيف: "لقد ساعدت هذه الخطوات مجمعة الغرف التجارية المصرية على استعادة دورها الأصلي، وبالتالي أصبحت انتخابات مجالس إدارات الغرف الـ 26 محط اهتمام وطمح العديد. للمعركة الانتخابية اسعدتني شخصياً خصوصاً مع اشتراك العديد ممن لم يفكروا يوماً بالغرف، وابتدوا الآن مقتنعين بدور الغرف التجارية المصرية".

قانون جديد

أحد أهم الانجازات التي حققها اتحاد الغرف التجارية المصرية برئاسة خالد أبو اسماعيل هو القانون الجديد الصادر في 50 عاماً ونحن نحاول تعديل قانون الغرف وتغييره ولم نتجح إلا هذا العام، وساهمت التعديلات الجديدة في دخول المرأة إلى الغرف التجارية المصرية للمرة الأولى في تاريخ الغرف، فضلاً عن السماح لفئة الشباب بالمشاركة بعد خفض سن العضوية في مجالس إدارات الغرف إلى 25 عاماً كاعتراف رسمي بدور الشباب المستقبلي.

التجارية في المجالات الحسابية والضريبية والسوقية.

وعن دور اتحاد الغرف المصرية في تحفيز الاقتصاد المصري، يجب أن نحاول تحريك السوق المصرية وفتح المجال أمام التجار عبر توفير السيولة النقدية، كما سنعالج مسألة التوظيف من خلال تقديم قروض ميسرة للتجار تمكنهم من توظيف عدد من العمال إضافة إلى تحريك تجارتهم، وبالتالي نكون قد ساعدنا قطاع خاص مصري في تنشيط الأسواق المحلية في ظل الكساد والركود العالمي الحالي من جهة وساهمنا في حل مسألة البطالة من جهة أخرى.

مصر 11 أيلول/سبتمبر

قد تكون مصر من أكثر الدول العربية تأثراً بأحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 لا سيما وأنها تعتمد بشكل كبير على موارد السياحة التي شهدت تدهوراً بعد هذه الأحداث. وبحسب أبو اسماعيل فإن معاناة الاقتصاد المصري تعود حتى إلى ما قبل 11 أيلول/سبتمبر، فبرى أن "حرب الخليج وما نتج عنها من عودة ليد العاملة المصرية من الخارج كانت المحطة الأولى وبداية الأزمة الاقتصادية الحقيقية في المنطقة العربية. وبعد أن استرتبنا أنفسنا في مصر وسلكنا طريق الإصلاح الاقتصادي، وقعت الأحداث الداخلية في مدينة الأقصر العام 1997 وكان لها تأثير ضخم على سياحتنا. واعتقد أن هذه الأحداث مصيرة الينا لوقف الانطلاقة المصرية وإعادة الإصلاحات الاقتصادية. بعدها وقعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر التي بنتيجتها انخفضت معدلات السياحة المصرية بنسبة 77 في المئة حيث أنها جاءت أوج للموسم السياحي المصري الذي يبدأ مع فصل الخريف. استرديتنا عافيتنا وقلصنا نسب التدفق في السياحة إلى 22 في المئة، وقد تركت هذه الإجراءات أثرها على الأوضاع الاقتصادية المصرية بما فيها العمالة. وعلى الرغم من تعدد الأحداث في المناطق الفلسطينية، أما الثقة بالسياحة المصرية لا زالت موجودة. صحيح أننا لم نستعد موقعنا السابق بعد سياحياً، لكننا وقفنا بعد تعديل انخفاض معين.

ويتطرق أبو اسماعيل إلى موضوع السياحة البيئية العربية، فيوضح أن "السياحة البيئية انفتحت السياحة العربية عموماً وحلت محل السياحة الأجنبية. وتبرز في هذا السياق مسألة مهمة وهي عدم قدرتنا

على التعامل مع الشباب العربي، وعلى الغرف السياحية العربية تحريك فكرة انتماء الشباب العربي إلى المنطقة العربية سياحياً وضرورة العمل على استقطابهم كونهم يشكلون نحو 60 و 70 في المئة من إجمالي العرب."

سعر الجنيه الحقيقي

يشير أبو اسماعيل إلى أن "السعر الحالي للجنيه هو السعر الحقيقي ويراوح ما بين 4,6 و 4,9 جنيهات للدولار الواحد، حيث تم تخفيض سعر الصرف بنسبة 37 في المئة. والتعديلات التي طرأت على سعر الصرف أدت إلى زيادة السياحة المصرية، وتنمية الصادرات مقابل انخفاض الاستيراد. فقد كنا من خلال حماية الجنيه ندعم الاستيراد بطريقة غير مباشرة، حتى أن المواد الخام الأجنبية كانت أرخص من المواد المحلية. أما الآن فبات بإمكان المصدريين المنافسة في الأسواق الجاورة."

تعديل قانون الغرف زاد الموارد

• وأتاح مشاركة عنصر الشباب

• عرضنا الكثير من تأثيرات

11 أيلول/سبتمبر

على القطاع السياحي المصري

• إتفاقية "الغات" شر لا بد منه

وفي معرض حديثه عن آثار تحريك سعر الصرف على القدرة الشرائية في مصر، يقول: "هناك منظومة من السياسات تؤثر على القدرة الشرائية، ويتم حالياً دراسة رفع المراتب لتعويض الغروقات الناجمة عن تغير سعر السعر. والحكومة تدعم المواد الاستهلاكية الأساسية وأيضاً النقل، ويغطي هذا الدعم نحو 70 في المئة من مصروف الأسرة المصرية وسيستمر الدعم حتى تخطى هذه المرحلة بتجّاح."

توطين الاستثمارات

ساهم تحريك سعر صرف الجنيه بتحريك المناخ الاستثماري في مصر، ويوضح أبو اسماعيل أنه "تم مؤخراً إصدار قانون المناطق الاقتصادية الخاصة التي توطن الاستثمارات من خلال جملة مميزات فريدة. وندعو إلى قيام استثمارات في المواد التي

نستوردها، ونحن على استعداد لدفع من الخبرة وإقامة هذه الصناعات في بلادنا أو الشراكة في استثمارات معينة. والأساس في الاستثمار في مصر هو الاستثمار العربي المصري المشترك نظراً لحدوث الارتفاعات المرتفعة التي يحققها المستثمرون من خلال المميزات الشخصية المصرية. وأدعو المستثمرين إلى توظيف أموالهم في المشاريع الزراعية في مصر في ضوء توفر البيئة الملائمة وباعتبار أن مصر كانت تشكل سلة غذاء للدول المجاورة في الشرق العربي وأفريقيا."

العرب وتحديات العمالة

يعتبر أبو اسماعيل أن التعاون العربي هو الركيزة الأساسية في مواجهة التحديات المقبلة مضيفاً "بإشراف في الاتحاد العربي للغرف التجارية والصناعية والزراعية أعداد خطة متكاملة حول كيفية تفعيل التجارة البيئية العربية والتعاون بين الغرف التجارية التي تمثل القطاع الخاص، بالإضافة إلى لقاء القادة العرب والعمل على تسريع قيام منطقة التجارة العربية الحرة العام 2005 وصولاً إلى السوق العربية المشتركة."

ومن إشراف القطاع الخاص في رسم السياسات الاقتصادية للبلدان العربية، يقول: "في آخر لقاء لنا مع أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى، أوضحتنا رغبتنا بالمشاركة في رسم السياسات الاقتصادية الحكومية. وأمام القطاع الخاص المصري فرصة مهمة في ضوء إفتتاح القمة العربية بدورنا، فيجب الاستفادة من هذه الفرصة وتصميم صورة القطاع الخاص بأنه قطاع وطني وهو الوحيد الذي باستطاعته الاشتراك مع القطاع العام في تفعيل الاقتصاد العربي وتنمية التجارة البيئية". ويضيف أن "الشكامل الاقتصادي العربي لن يحدث إلا في ضوء تفهم واضح للمصلحة العربية العامة. ونحن كأكتاد نطالب بايجاد صندوق تعويض للمتضررين كما فعلت السوق الأوروبية المشتركة في سبيل الوصول إلى التكامل ووطنين لاعتبارات في الماكنا الصحية، ومن الممكن اعتماد المشاركة. وفي ما يخص منظمة التجارة العالمية، أقول أنها واتفاقية "الغات" شر لا بد منه كون العالم يعيش مرحلة متقدمة والاقتصادات المفتوحة. والمطلوب من العرب أن يشكلوا قوة عظمى داخل المنظمة فيكون تأثيرنا أكبر نظراً لما نملكه من ثروات".

حاوره: باسم كمال الدين

فندق



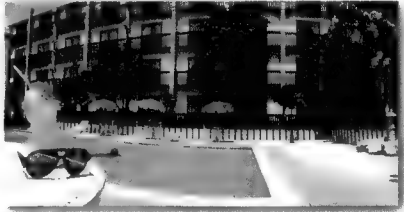
الرمال



واحة
الضيافة
والراحة
في جدة

هي أرقى منطقة في مدينة جدة
٢٣٠ غرفة وجناح مزدوجين بأحدث
وسائل الراحة

مطعم لبناني لأشهى المأكولات اللبنانية
مطعم ياباني لأشهى المأكولات اليابانية
محلات للشاورما والسندويشات
اللبنانية



حفلات خارجية
صالات للحفلات والاجتماعات
خدمات السكرتارية والانترنت
الفندق على مقربة من أشهر وأرقى
الجمعات التجارية

Al-Hamra Area Al-Andalus Dist.
Tel: 6692020 - Telefax: 6609971
P.O.Box: 7936, Jeddah - 21462 Saudi Arabia
www.sandsjeddah.com

sands
hotel



الرمال

سطة الحمراء - حي الأندلس
تلفون ٦٦٠٩٩٧١ فاكس ٦٦٠٩٩٧٠
ص.ب. ٧٩٣٦ جدة ٢١٤٦٢ المنطقة العربية السعودية

"سعيد طلعت حرب لـ"الاقتصاد والأعمال" نفقد الوفاق القومي حول قضية التصدير في مصر

محاور النجاح

وقال سعيد طلعت حرب أن هناك محاور عدة لا بد من العمل عليها في وقت واحد لضمان نجاح ستراتيحية التصدير التي وضعتها حكومة د. عبيد في آب/ أغسطس من العام الماضي. هذه المحاور هي:

– التركيز على سلع معينة وأسواق معينة حتى يكون هناك أهداف تصديرية على مستوى القطاعات ومستوى الشركات التي تعمل في مجال التصدير ويتم التركيز على الأسواق الواردة.



سعيد طلعت حرب

– تحديد العقبات التي تواجه التصدير والتغلب عليها حتى يصبح التصدير مجزياً للمصدرين بدلاً من الإيهام للسوق المحلي.

– حزمة الحوافز التي تعمل للتصدير لا بد وأن تكون متماشية مع ارتباطاتنا في منظمة التجارة العالمية على أن تشمل هذه الحوافز خفض الجمارك على المستلزمات ودعم المعارض الخارجية.

– تطوير الوكالات والمؤسسات التي تعمل في مجال التصدير مثل إنشاء هيئة جديدة للتجارة الخارجية تضم مركز تنمية الصادرات ونقطة التجارة الدولية وقطاع المعارض الخارجية من هيئة المعارض بحيث تعمل هذه الهيئة وفق فلسفة عمل هيئة "الجيترو" اليابانية أي أن تساعد الدولة في رسم ستراتيحية تنمية الصادرات وتساعد المؤسسات عبر حزمة من الإجراءات غير التقليدية سواء كانت هذه الإجراءات تشمل فتح الأسواق الجديدة وزيادة فرص التصدير أو تتعلق بتطوير المنتج ورفع قدرته التنافسية.

– تقوية ودعم قطاع التمثيل التجاري وتكوين العاملين به.

– خلق آليات جديدة في القطاع الخاص مثل جمعية المصدرين وإنشاء اتحاد عام للمصدرين ودعم دور المجالس السلعية.

– تقوية خدمات التصدير مثل التمويل وضمان مخاطر الصادرات والتعبئة والتغليف والنقل والتخزين والشحن. ■

منذ أشهر عدة بدأت الحكومة المصرية في إستحداث آليات ومنظمات جديدة تهدف الى دعم المصدرين وإزالة العقبات امامهم والوصول الى رؤية ستراتيحية قومية موحدة حول قضية الصادرات.

ومن بين الآليات الجديدة التي تم استحداثها مركز التدريب الاقليمي للتجارة الخارجية الذي تم إطلاقه مؤخراً بالتعاون مع هيئة التعاون الدولي اليابانية "لجايكا" وهيئة التجارة الخارجية اليابانية "الجيترو".

سعيد طلعت حرب الذي تولى رئاسة المركز منذ إنشائه إلتفتة "الاقتصاد والأعمال" في حوار استهدف التعرف على دور المركز وخطة عمله وأهدافه في المرحلة المقبلة.

قال سعيد طلعت حرب الذي عمل سابقاً مديراً تنفيذياً لمركز التجارة الدولي في جنيف يسويسرا السنوات عدة ثم عمل مستشاراً لدى الأمم المتحدة ومنظمة التجارة العالمية (W.T.O) لخمسة 15 عاماً الهدف الرئيسي لهذا المركز تنظيم برامج تدريبية مخصصة للمصدرين والزراعيين العمل في مجال التسويق الدولي والتصدير.

وقال إن هذا المركز يسعى الى سد ثغرة خطيرة في مجال التعامل مع الأسواق الخارجية والتي تتمثل في غياب الثقافة التصديرية لدى مجتمع الأعمال في مصر.

لذلك حددنا أهدافنا في هذا المركز لتشمل العمل على زيادة القدرة التنافسية للمصدرين المصريين ورفع أداء المصدرين المصريين للتعامل مع الأسواق الدولية وفق التغيرات العالمية والأقليمية وبما يتفق مع احتياجات المنافسة الدولية وبناء القدرات والكفاءات في مجال التسويق الدولي وإعادة كادر جديد من اللذين المصريين.

وحدد سعيد طلعت حرب الصناعات المستهدفة لعمل المركز والتي من المفترض أن يشملها بخدماته وهي صناعات النسيج والمنتجات الغذائية والصناعات الجلدية والمنتجات الخشبية والأثاث ومواد البناء والبرمجيات. كما حدد المستفيدين من البرامج التدريبية التي ينظمها المركز بقوله أنهم العاملون بإدارات التسويق والتصدير للشركات الصغيرة

والتوسطة بصفة أساسية في الصناعات التي تم اختيارها سواء التي تقوم فعلاً بالتصدير أو الراغبة فيه وكذلك جنوبي التخرج من الجامعات المصرية لخلق جيل جديد من الموهوبين.

لا يوجد وفاق قومي

وحول رؤيته لطبيعة المشكلة التي تواجه الصادرات المصرية وقضية التصدير، يقول سعيد طلعت حرب أن أولى هذه المشكلات يمثل في عدم وجود وفاق قومي حول قضية التصدير رغم أن رئيس الدولة يؤكد دائماً أن التصدير حياة أو موت.

ففي أي اجتماع خاص بمناقشة إبعاد قضية التصدير نلاحظ بوجود إنقسام حاد في الرأي. فهناك من يرى أن لدينا قدرة كبيرة على التصدير ولا نقصنا سوى الآليات، وهناك من يرى العكس وأنه ليس لدينا أصلاً ما يصلح للتصدير، ثم ينتهي الاجتماع الى لا شيء. ومن ثم فإنه يمكن القول أن قضية التصدير ليست قضية مصرومة في مصر والتصدير ليس أولوية لذلك لا بد أن نتناول ستراتيحية التصدير نوعاً من الوفاق القومي العام حتى يحدث تقدم.

ويضيف سعيد طلعت حرب أنه لكي ننجح لابد وأن يكون التصدير توجهاً عاماً، حتى يحظى بأولوية لدى جميع الجهات والمؤسسات في الدولة وهي قضية مرتبطة بالوعي التصديري واعتباره هدفاً قومياً.



640 fully furnished and serviced suites Studio, 1, 2 and 3 bedroom suites Fully equipped kitchen Full-fledged Business Centre Fitness Centre (separate for men and women) Swimming Pool 2 Tennis Courts In-house Shopping Centre with nearly 80 outlets Food Court with multi-cuisine restaurants and fast food outlets Fantasy Kingdom – one of the U.A.E.'s largest indoor amusement arcades The Horror Cave 24-Hour Security.

Suite	Studio	Executive	Family Suite	Ambassador	3-Bedroom
Rates	Dhs. 225/-	Dhs. 375/-	Dhs. 475/-	Dhs. 600/-	Dhs. 750/-

Rates subject to 10% tax and valid from 1st May to 30th September 2002

Additional benefits:

- Tea, coffee and water complimentary on arrival
- Late check out until 18:00 hours
- Free use of fitness centre
- Loads of fun with daily DSS activities at Al Bustan Shopping mall



Al Bustan Residence
Hotel Apartments

Home is where your heart is.





رجل الأعمال السوري بسام غراوي: مع الانفتاح الاقتصادي بخطوات غير متسارعة

بارا غشي - دمشق

الاستثماري قال بسام غراوي: "إن سورية هي الأكثر عملاً باتجاه التضامن العربي. فكل مواطن عربي يمكنه التمدد إلى سورية والعمل فيها من دون أية قيود. ومن أهدافها في ظل المتغيرات، تعزيز العمل العربي المشترك. وقد وقعت العديد من اتفاقيات التجارة الحرة وأخرى تتعلق بمنع الإزدواج الضريبي، وهي تسعى إلى توطيد الأموال العربية وتحويلها إلى استثمارات في البلدان العربية".

الانفتاح والصناعة

وكيف ينظر بسام غراوي إلى مستقبل الصناعة السورية في ظل تحرير التجارة؟ يجيب: "المنافسة صحية وينبغي أن لا نعاني سورية من أي مشكلة من جراء فتح الأسواق. فثمة عمالة متميزة ومع قليل من التأهيل والتدريب تعطي هذه العمالة نتائج ممتازة".

وإذا أمنا الأسباب الأخرى التي تتيح الفرص لمعاملات تنمية صناعية، فلن تكون هناك مشكلة. لدينا الخلق في تحويل المشاريع الصناعية فقط، وهناك جهود تبذل من الحكومة لدعم الصناعات وتأهيلها بحيث تغدو قادرة على المنافسة عند التوقيع على اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أو الانضمام لاتفاقية "الفاث". وقبل التفكير في دعم الشركات ينبغي العمل على توسيع القاعدة الصناعية دون الخوف من المنافسة. وهذا التوسيع يكون حافزاً أقوى للعمل والتجاذب".

وشدد غراوي مرة أخرى على أهمية دور القطاع الخاص في عملية التحديث الاقتصادي والاجتماعي، مشيراً إلى أن القطاع الخاص هو القادر على استيعاب الداخلين حديثاً إلى سوق العمل، الأمر الذي يتطلب تأمين 250 ألف فرصة عمل سنوياً. ■

بسام غراوي رئيس مجلس إدارة مجموعة غراوي، هو رجل أعمال من عائلة دمشقية عملت في الصناعة منذ قرنين. هو مهندس مدني دخل مبكراً إلى قطاع الأعمال في مجالي الصناعة والتجارة. يملك 50 في المئة من شركة غراوي للشوكولا ومساهم في عدد من الشركات التجارية، ولديه توجهات استثمارية ستظهر في وقت قريب.

الأسهم، فالأمر يحتاج إلى قاعدة واسعة من الشركات وإلى الشفافية والإفصاح المالي. وعما إذا كان القطاع الخاص على المستوى المطلوب لتطبيق أكثر من 60 قراراً اقتصادياً، قال غراوي: "في الواقع، إن القطاع الخاص يحتاج هو الآخر إلى إصلاح، وسورية بحاجة إلى رجال أعمال مؤهلين ويطبقون اللغات ويعتمدون على مراء في تسير شؤون أعمالهم وشركاتهم. وبالطبع فإن هذا القطاع يحتاج إلى وقت من أجل تطوير نفسه. ونحن مدركون لأهمية مدرسة الأعمال التي يؤهلها الاتحاد الأوروبي بهدف تخريج كوادر مؤهلة من رجال الأعمال وللدرء".

الاستثمارات البيئية

وعن واقع الاستثمار البيئي وحصة سورية منه، قال: "حصة سورية من الاستثمارات البيئية العربية هي في حدود 10 في المئة، وهي نسبة لا بأس بها مع الأخذ في الاعتبار عدد سكان سورية مقارنة بإجمالي سكان العالم العربي. غير أن حجم الاستثمارات البيئية العربية مزيل جداً وهو في حدود 2,1 مليار دولار، ويمثل فقط 2,2 في الألف من إجمالي الأموال العربية المهاجرة والمقترعة بنحو 800 مليار دولار، فهذه النسب مقلقة وعلى الدول العربية التي تملك فوائض مالية أن تنتبه إلى هذه الحقيقة".

وعن تأثير انفتاح الأسواق على المناخ

في لقاء معه أجريته "الاقتصاد والأعمال" اعتبر غراوي أن التعاون بين الحكومات العربية ورجال الأعمال أمر ضروري للعمل معاً على توفير المناخ الاستثماري المناسب بما يساعد على توطيد الراساميل العربية. ورأى أن هذا التعاون ينبغي أن يتم ضمن ميكانيكية معينة توفر له الفعالية.

انفتاح تدريجي

وعن رأيه في المطلوب لتحسين المناخ الاستثماري في سورية بعد سلسلة القوانين والتشريعات الاقتصادية التي صدرت، قال غراوي: "عملية تحديث الاقتصاد تحتاج إلى وقت، ونحن، كرجال أعمال، مع هذا التحديث ومع الانفتاح الاقتصادي الذي نريد أن يتم بخطوات غير متسارعة وبطريقة مدروسة تحافظ على النسيج المتوازن والاستقرار السياسي في سورية. وإلحاق التحديث نحن بحاجة إلى مجتمع قادر ومتفهم، فالحكومة تستطيع أن تصدر قانوناً غير أن الذين يطبقونه هم موظفو الدولة ورجال الأعمال، هؤلاء بحاجة إلى استيعاب هذا القانون. مناخ الاستثمار السوري تحسن كثيراً، غير أننا لا نستطيع أن نتجه بين يرد وليلة إلى اقتصاد السوق، ونؤسس مصارف خاصة لكي تذهب الأموال عبرها إلى بلدان أخرى. فالصناعات الخاصة تحتاج إلى رقابة على عملياتها من قبل مصرف مركزي وأجهزة رقابية مؤهلة. أما عند إقامة سوق

Click

إعداد وتقديم : طارق سيد حسن

على قناة



إعداد

الخميس

إعادة

12pm KSA

9am GMT

الجمعة

مباشر

10pm KSA

7pm GMT

الاثنين

إعادة

4am KSA

1am GMT

Click

إعداد : مهدي أمين

مشارك إعداد وتقديم : توفيق جبران

إخراج : طارق سيد حسن



شاهدونا وزورونا على : www.click.ae



* Arabsat 2A, C-Band, Frequency 4039.25 MHz • Arabsat 3A, KU -Band Frequency 11839.5 MHz

* Europe: Hotbird (3), MPEG2, Frequency 12279.6 MHz

* USA & Canada : Telestar (5), MPEG2, Frequency 12152.5 MHz • Nilesat 11868 MHz

إعداد

تونس في الخليج تدور لخلق الاستثمار

الخليج - من حسين فواز

في جولة هي الاولى من نوعها وأهميتها، زار رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الهادي الجليلاني بلدان الخليج العربي وقام بأوسع حملة ترويجية لخلق الاستثمار في تونس في الأوساط الرسمية والخاصة لهذه البلدان. وعلى مدى اسبوعين تنقل الجليلاني بين السعودية والكويت والبحرين وقطر مفتتما جولته في دولة الامارات العربية. وقد وافقه

وبالتالي لا يمكن توقع نتائج قوية من هذا التحرك الذي يحتاج الى متابعة متواصلة برزت حاجة ملحة لها لدى الطرف التونسي ولدى الاطراف الخليجية.

فمنذ المصلة الاولى لجولته في جده أعلن رئيس الوفد التونسي ان رجال الاعمال العرب يجهلون بعضهم البعض وهناك حالة عدم ثقة بينهم أدت الى التباعد بحيث بات رجال الاعمال المغاربة يعرفون التفاصيل الدقيقة للاقتصاد الاوربي ويجهلون أبسط المعلومات عن اقتصاديات بلدان الخليج

باستثناء النفط، وفي المقابل أهل الخليج هم على اطلاع واسع بالاقتصاد الاميركي والبريطاني أيضا و لا معلومات لديهم عن التطور الحاصل في تونس وغيرها من بلدان المغرب العربي. لزاء هذا الوضع أتت الرغبة في التحرك وأخذ المبادرة لزيارة الخليج والتعرف الى مزاييا الاقتصاد في المنطقة وفرص الاعمال للمتوافرة، كما هدفت الزيارة الى التعريف بتونس كبديل مضمحل للاستثمار حقق نجاحا مميزا في تأهيل اقتصاده وادماجه في منظومة الاقتصاد العالمي من خلال الانضمام الى منظمة التجارة وعقد اتفاق شراكة مع المجموعة الأوروبية. قصور الجولة على الاستكشاف والترويج لم يقلل من أهميتها بل على العكس افسح في المجال للتعرف بشكل شامل الى امكانيات التعاون بين تونس وبلدان الخليج وإلى المعوقات التي حُدّت من توسيع نطاق التبادل التجاري، وهي، كما أشار الجليلاني، حالة عامة بين البلدان العربية، اذ ان هذا التبادل لا يمثل سوى نسبة ضئيلة من حجم



...مع رئيس غرفة الكويت سعد الفاضل



الهادي الجليلاني مع رئيس غرفة التجارة والصناعة في جده عبد الله زينل



لقاء في غرفة قطر

في جولته السادة، محمد الصحراروي، عادل النقطي وحسين القروي.

نظمت الجولة مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتنسيق مع غرف التجارة والصناعة والسفارات التونسية في بلدان الخليج، ولقيت اهتماما كبيرا لدى وسائل الاعلام وفي اوساط الاعمال في المنطقة، كما قوليل الهادي الجليلاني بحفاوة ولقيت تكريما مميّزا في كل بلد زاره.

التعرف والتعريف

قبل الحديث من نجاح الجولة والنتائج المحققة لا بد من الإشارة الى ان الجليلاني لم يحمل معه مشاريع يرسم الاستثمار ولا تقدم بمطالب معينة خلال لقاءاته المتعددة،

التجارة الخارجية للبلدان العربية الأمر الذي يدهو إلى "الفجّل"، ويلقي مسؤولية كبرى على رجال الأعمال العرب، من أجل تغيير هذا الواقع والقيام بجهود استثنائية لتعزيز الضائعات.

ذكريات الماضي

كان هناك إجماع خليجي على أهمية زيارة الجيلائي لأنها أتت في وقتها ولأنها هيأت الفرصة لمراجعة شفاف للالعلاقات بين تونس وبلدان الخليج، وعلى الرغم من التلعب والإهراق الذي سببته وتيرة الاتصالات واللقاءات والسفر المتواصل من مدينة إلى أخرى، فقد أبدى الهادي الجيلائي الكثير من الصبر والحكمة والحكمة خلال الاستماع إلى الكثير من الملاحظات والشكاوى التي أوردتها رجال الأعمال في أكثر من بلد حول مشاكل ومعوقات تواجه المستثمر العربي في تونس. وإذا كان الجيلائي قد تعهد بمساعدة أي رجل أعمال أو مستثمر على تذليل الصعاب وحل المشاكل، إلا أنه كان أيضاً

أتى عهد الرئيس زين العابدين بن علي، وأصبحت تونس دولة تحترم فيها القوانين والمؤسسات، كما تحترم فيها الاتفاقات والالتزامات.

فرص للتعاون

أظهرت اللقاءات التي عقدها الوفد التونسي أن هناك الكثير من فرص التعاون بين القطاع الخاص في تونس وفي بلدان الخليج، وتوجه الكثيرون بالولم إلى تونس لأنها لم تعتمد خطة دائمة للتعريف بمنجزاتها الاقتصادية والترويج لفرص التعاون مع هذه البلدان، ونوّه الكثيرون أيضاً بنجاحات تونس وتجربتها الميزة في تحرير الاقتصاد وتحقيق التوازنات المالية والنقدية وتأهيل المؤسسات وكسب رهان التصدير، فضلاً عن نجاحها في تأهيل المعاصر البشري الذي يشكل ثروة تونس الحقيقية. لكن هذه النجاحات ظلت بالنسبة لمنطقة الخليج مجرد عناوين ولم تعرف تفاصيلها وانعكاساتها وإمكانات توظيفها

لتطوير العلاقات المشتركة. وطرح أسئلة بديهية في غرفة الرياض وغيرها من الغرف الخلية حول قانون الاستثمار وحقوق المستثمرين، فيما تسأل كويتيون عن التغييرات وهل بقي الوضع على حاله منذ السبعينات، كما سأل آخرون في قطر عن المنتجات التونسية التي يشاهدونها في تونس ولا تأتي إلى المنطقة فهل سبب ذلك ارتفاع الأسعار أم نقص في الكميات؟

الكويت : اتفاق تعاون

في الكويت أعلن المسؤولون ورجال الأعمال عن رغبتهم بالاجيء إلى تونس والاستثمار والتعاون عن طريق القطاع الخاص، وتم التوقيع على اتفاق تعاون بين الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية من جهة، وغرفة تجارة وصناعة الكويت من جهة أخرى، وقال رئيس الاتحاد سعد الفاضل أنه سيتم لغت انتباه رجال الأعمال الكويتيين وتشجيعهم للذهاب إلى تونس.



مع رئيس غرفة الرياض...



مع عضو غرفة الرياض علي بن عثمان الزيد

مؤسسات حكومية لدعم القطاع الخاص

خلال جولته في منطقة الخليج زار الهادي الجيلائي مقر البنك الإسلامي للتنمية في جدة حيث التقى عدداً من المسؤولين عن التمويل والتنمية لا سيما في منطقة شمال إفريقيا، ثم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار في الكويت حيث اجتمع بمديرها العام مأمون إبراهيم حسن وكبار المسؤولين، وأخيراً زار صندوق النقد العربي في أبو ظبي والتقى رئيسه، جاسم المعالي والمسؤولين عن برنامج تمويل التجارة العربية البينية.

وكانت هذه الزيارات بمثابة اكتشاف للجيلائي حيث تعرف إلى برامج ومؤسسات أنشأتها هذه الأجهزة التي تساهم فيها الحكومات، وهي موجهة لتمويل نشاط القطاع الخاص في البلدان العربية. وأبدى الجيلائي اهتماماً ملحوظاً بما تقوم به مؤسسة التمويل التابعة للبنك الإسلامي للتنمية وبرنامج ضمان الصادرات لدى المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وبرنامج تمويل التجارة العربية الذي أنشأ صندوق النقد العربي. في ضوء ذلك يحتمل أن ينظم الجيلائي ندوات أو لقاءات بين هذه المؤسسات والقطاع الخاص التونسي للتعريف ببنورها ومدى إمكانات الاستفادة منها.

حاسماً في رده على الكثير من الملاحظات التي تعود إلى فترات قديمة كان الاستثمار العربي في بداية تحركه وكانت تونس في بداية علاقتها مع المستثمر العربي في غياب قوانين واتفاقات تحمي الاستثمار، في حين كان القطاع الخاص التونسي نفسه يبحث عن حقوقه ودوره في ظل اقتصاد موجه ومنغلق على نفسه.

واضطر الجيلائي إلى القول أنه كما تعلمنا أن نقسم التاريخ بين مرحلة ما قبل المسيح وما بعدها، لا بد أن نتحدث عن مرحلتين من تاريخ تونس الحديث، ذكريات الماضي تعود إلى حقبة السبعينات والنصف الأول من الثمانينات وبالتالي لا يجوز الحكم على تونس من خلال تلك الذكريات بعد أن

البحرين : مجلس رجال الاعمال

في حين تحدثت اعضاء الغرفة عن رغبتهم بتطوير التعاون وضرورة تأسيس شركة مشتركة للتسويق التجاري مع ضرورة تذليل العقبات وأولها مسألة النقل البحري وخطوط النقل الجوي.

قطر : شراكة جديدة

قال رئيس غرفة تجارة وصناعة قطر محمد المنيع إن "جهوداً سابقة أدت الى قيام مجلس رجال اعمال تونسي قطري والى تأسيس شركة مشتركة في مجال تسويق الزيت، لكن النتائج ظلت متواضعة ولذلك نعلق اهمية على الزيارة الحالية لدفع العلاقات وتطويرها".

في البحرين ركب وزير التجارة والصناعة علي صالح الصالح بزيارة الجيلائي وتمنى أن تكون بداية تعاون في مجالات الصناعة والاستثمار. وقال ان العلاقة قديمة بين البلدين لكنها لم تكثف، مع العلم ان تونس تملك امكانيات تصديرية مهمة ويمكن انشاء مركز تجاري تونسي لعرض المنتجات التونسية وترويجها في منطقة الخليج.

وفي غرفة تجارة وصناعة البحرين وقّع الهادي الجيلائي ورئيس الغرفة خالد كانو اتفاق انشاء مجلس مشترك لرجال الاعمال،

وقال وزير التجارة الكويتي صلاح عبد الرضا خورشيد ان تونس تتمتع بالامان والاستقرار وهذا ما يطلبه المستثمر لان الموازن والتشجيعات وحدها لا تكفي. ودعا الوزير الى انجاز الاتفاقات بين البلدين وانشاء منطقة حرة مشتركة توفر الاعفاءات الضريبية مؤكداً ان امكانيات القطاع الخاص الكويتي كبيرة ويمكن للاتحاد التونسي وغرفة الكويت لعب دور اساسي للتعريف بفرض الاستثمار في تونس.

السعودية : فرص للتعاون

في السعودية، تحدث الجيلائي مع رئيس الهيئة العليا للسباحة الأمير سلطان بن

سلطان عن فرص التعاون بين البلدين خصوصاً في مجالات الصناعة التقليدية والتكوين المهني وأكد انه استفاد من زيارته الاخيرة الى تونس حيث تعرّف على الكثير من المنجزات وتكوّنت لديه قناعات بإمكانات التعاون.

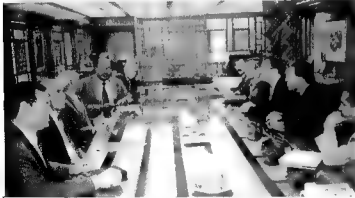
أما في غرفة تجارة وصناعة الرياض فتحدّث عضو الغرفة للمهندس علي بن عثمان الزيد عن ضعف التبادل التجاري والاستثماري



الجيلائي مع الشيخ اسماعيل أبو داود الرئيس السابق لمجلس الغرف السعودية وغرفة جدة ووزير التعاون الدولي والاستثمار الخارجي التونسي لفتحي المرداسي

أما الهادي الجيلائي فتحدّث أمام حشد من رجال الاعمال القطريين داعياً ايهاهم الى زيارة تونس لا كمشترعين وحسب وانما كشركاء في النمو الاقتصادي للبلدين، وقال ان كلا من تونس وقطر تملك العلاقات الدولية وتتمتع بانفتاح كبير على العالم ويمكن أن يتعاون البلدان للاستفادة من هذه العلاقات.

وأورد عدد من أعضاء الغرفة



في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

بعض الملاحظات خصوصاً مسألة النقل وتسجيل العقار، فيما دعا أحد رجال الاعمال الى فتح المجال أمام الشباب القطري للدراسة في تونس، وهذا الاتجاه يؤسس لعلاقات ثابتة ودائمة بين الشعيين.

الامارات : امكانيات كبيرة للتعاون

شملت زيارة الهادي الجيلائي الى دولة الامارات المتحدة، ثلاث مدن رئيسية هي ابوظبي، الشارقة



رئيس الهيئة العليا للسباحة في السعودية الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز

مع هيئة الاستثمار الكويتية

معتبراً أن زيارة الوفد التونسي لا بدّ أن تؤدي الى دفع العلاقات الثنائية. وثوّه اعضاء الغرفة بجهود الهادي الجيلائي وأشار الى ان "فرص الاعمال كبيرة في تونس لكن ننقصنا ايضا حلات وتفسيرات ونحن نعرف انه اذا التقى الجيلائي برجال الاعمال وخاطبهم فهو قادر على اقناعهم. وتمت الدعوة لتأسيس مجلس مشترك لرجال الاعمال يضم المهتمين بفرض الاستثمار والأعمال في تونس".

Royal Azur

Orangers Beach

Sol Azur

Les Orangers

Bel Azur

Blo Azur

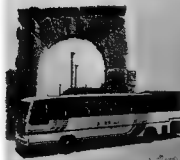
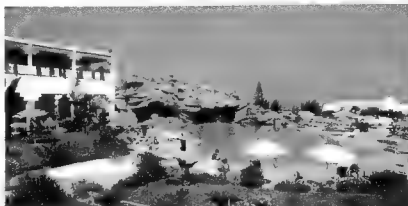
Nesri

Grand Palais
des
Congrès

GRAND ESPACE
HAMMAMET

T.W.S.
TUNISIA
PERSONAL
SERVICE

مجمع البرتقال نبع للرفاهية و الإستجمام



اكتشف
الامتياز

LES ORANGERS
G R O U P P E

هَمَامَات - تُونِس

ص.ب. 7 - 8050 حمامات - تونس
هاتف : 280.144 / 280.544 (216 2)
فاكس : 278.769 (216 2)

ABDES SALEM.MEKNI@ORANGERS.COM
SITE WEB: HTTP://WWW.ORANGERS.COM

وتعمّد الجيلاني بالسعي لدى المسؤولين وكلّ المعنيين في تونس لمعالجة أي مشكلة تطرأ، كما دعا المستثمرين إلى الاتصال بالاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية ليكون خير دليل لهم والداعم الأساسي لشاريعهم وبرامجهم، وحذّر من الوقوع في أخطاء الماضي مؤكداً على ضرورة حسن اختيار الشريك أو الوكيل التونسي.

والى جانب النقص في تعريف مناخ وفرص الاستثمار في تونس في أوساط القطاع الخاص الخليجي، تبين أن ضعف خطوط النقل الجوي والشحن البحري يشكل اكبر عائق أمام التبادل التجاري وانتقال المستثمرين وتعزيز السياحة العربية في تونس، فالوصول إلى تونس من البحرين وقطر والرياض والكويت ودبي يحتاج إلى المرور عبر محطات أخرى مع ما يشكل ذلك من اكاليف وتعب ووقت للمعائلة العربية ورجل الأعمال.

ولحلّ جو الصراخه الذي ساد لقاءات الجيلاني في معظم بلدان الخليج ساعد على تشخيص الأوضاع ومعرفة الداء لإيجاد الدواء، فعند معرفة العوائق، يصبح من السهل معالجتها، وتبقى المسألة الأساسية

أمام رجال الأعمال والمسؤولين في كل لقاء عقده على التعريف بالأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في تونس التي أثّرت إيجاباً على مناخ الاستثمار، وودّ على الاستفسارات حول فرص الأعمال والاستثمار بأن الحرية مطلقة للمستثمر وأن كانت هناك أولويات لدى تونس تفرض منح المزيد من الحوافز والتشجيعات في قطاعات أو مناطق معينة.

وأعتبر الجيلاني أن تجربة الاستثمار العربي في قطاع السياحة التونسية تشكل نموذجاً واقعاً ملموساً لا سيما التجربة الكويتية التي مابت بمردود كبير على المستثمر، وبالتالي يمكن أن يكون القطاع السياحي صاحب أهم الفرص الاستثمارية حالياً في تونس.



الأمير الوليد بن طلال بن عبد العزيز

ودبي، وتغلّلتها لقاءات مع مسؤولين ورجال أعمال، وخلصت إلى كثير من الأفكار المثمرة التي يمكن ترجمتها إلى برامج ومشاريع، وتزوير للتجارة الشيخ فاهم القاسمي اعتبر أن مشاركة تونس في المعارض تلقى دائماً الأهتمام ولا بدّ من متابعتها، في حين يشكل ضعف اللواصلات بين البلدين أهم عائق للاستثمار في تونس، ودعا إلى القيام بمشاريع مشتركة في هذا المجال لتسهيل نشاط القطاع الخاص.

أما في غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، فقد أبدى رجال الأعمال الاماراتيون رغبتهم بزيارة تونس وفتح مجالات التعاون، في حين جرى التعرف بمناخ الاستثمار في تونس أمام رجال الأعمال في غرفة دبي.

وفي الشارقة عقد الجيلاني جلسة عمل مع مسؤولي دائرة التنمية الاقتصادية قبل اللقاء الموسع مع رئيس وأعضاء غرفة التجارة والصناعة في الشارقة الذين اعرّبوا عن رغبة عميقة بالتعاون مع تونس وتبادل الخبرات، ودعا رئيس الغرفة إلى انشاء مركز تجاري تونسي لتوسيع قاعدة التبادل التجاري والتعريف بالمنتجات التونسية.

عوائق وحلول

ركن الهادي الجيلاني في مداخلته



هيئة التنمية الاقتصادية في الشارقة



أمام البنك الإسلامي للتنمية ويبدو إلى اليمين خالد دراح

هي المتابعة، لأن الجهد الذي قام به الجيلاني كبير جداً ويحتاج إلى متابعة دائمة من مستوى عال، وإلى زيارات أخرى تكون مركزة وتضع عرض مشاريع وفرص استثمار جديدة بعد أن فتح الجيلاني الطريق الأمر الذي يعني مزيداً من المرونة والجهود من جانب الحكومة التونسية وكثيراً من النشاطات من جانب القطاع الخاص التونسي. ■



الجيلاني ود. جاسم المناهي في صندوق النقد العربي مع المسؤولين عن برنامج تمويل التجارة العربية البينية



تونس

THE ELEGANT LIFE LTD.



عالم الأعمال والمؤتمرات

- التيلكس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والأجنبية
- خدمات مميزة وضرب رقبة وعشاء كبير من الأجنحة
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ١٠٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٢٥ شخصاً
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي سحري (Madine Salembrier)



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P. 68-2078 la Marsa - Tunisie

Tel. (216) 812.000 - Fax (216) 812.446 - 312.978 E-mail: info@cleopatra-world.com

سوق العقار السعودي:

طفرة تواكب هيكلة الاقتصاد

وصفقات وتحالفات، معظمها على مشاريع سياحية وترفيهية وتجارية، لاسيما في مدن الرياض ومكة المكرمة وجدة. والسوق العقارية، المتوقع لها إستمرارية النمو في المدى القريب، تواجه بعض العثرات لا سيما منها الفشل في فض مساهمات تقدر بنحو 2 مليار ريال، والحاجة الماسة لتصنيف 30 ألف مكتب عقاري، والماطلة في التنفيذ على الرهون.

تشهد سوق العقار السعودية، على وقع النمو السكاني الكبير، نشاطاً إستقطب إستثمارات كبيرة تقدر بنحو 27 مليار دولار أميركي، محفزة بجملة خطوات حكومية شجعت القطاع، أنت في سباق ما بات يعرف بإعادة هيكلة الاقتصاد السعودي، إستعداداً لما هو آت من إستحقاقات. توزعت هذه الإستثمارات، المتنوعة الأشكال بين تطوير

خلق خصب

تتوقع أرقام الهيئة العليا للسياحة أن يصل عدد سكان المملكة إلى نحو 40 مليون نسمة بحلول العام 2020 منهم 51 في المئة تحت سن العشرين، و 42 في المئة تحت سن الخامسة عشرة. بحيث من المنتظر أن لا يقل حجم سوق خدمات تويل المساكن في المملكة عن 10 مليارات ريال سنوياً. سوق بهذه

الحجم تعتبر حقلاً خصيباً ليس فقط لشركات متخصصة تنشأ لأغراض تمويل المساكن، ولكن أيضاً للبنوك التجارية العاملة في المملكة، والتي يمكن أن توسع نشاطها في هذا المجال، متى توفرت البيئة النظامية المناسبة التي تعمي حقوقها. هناك ثلاثة مصارف تقوم حالياً بالتمويل العقاري السكني: البنك السعودي الأمريكي، البنك السعودي البريطاني، البنك

الأهلي التجاري، بالإضافة إلى شركة الراجحي المصرفية. أما عملية التمويل العقاري التجاري والسياحي، فتتم حالياً على أسس إنقذائية، تبعاً لمعايير مصرفية محددة.

في هذا السياق، اشارت أرقام مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) أن قيمة القروض المصرفية بهدف التمويل العقاري بلغت خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام



منظر لمركز الجوهرة التجاري في الخبر



منظر تخيلي للمطاريح للتوفقة على جانبي الكورنيش داخل مشروع "الشهبلي هاي رايز" في الخبر

– نظام التسجيل المعني للمعار الذي أعطي قوة إثبات مطلقة بحيث لا يجوز الطعن في بياناته بعد انتهاء الأجل المحددة للمطعن إلا تأسيساً على مخالفتها لمقتضى الأصول الشرعية أو تزويرها.

صفقات وتحالفات

الحركة الإستثمارية ترجمت في العاصمة السعودية إقبالاً على الأراضي السكنية في شمال الرياض أكثر منها في المناطق الأخرى،

في الأسهم الخارجية، خصوصاً بعد صدور العديد من الأنظمة التي ستفعل الإستثمار العقاري، ومن هذه الأنظمة: – نظام تملك المعار لغير السعوديين وذلك بعد ترخيص من وزارة الداخلية. – نظام ملكية الوحدات العقارية الذي ينص على أن لكل مالك أن يبني على أرضه ضمن حدود الأنظمة والتعليمات مبنى من طابق أو أكثر وأن يعرّضه بوحدات عقارية مستقلة.

2001 نحو 33,14 مليار ريال سعودي (838,5 مليون دولار أميركي). ويعكس آخر تقرير صادر عن صندوق التنمية العقاري جانباً من النهضة الكبيرة التي تشهدها السوق العقارية في المملكة تبعاً للنمو السكاني الذي يتجاوز بكثير المعروض من الوحدات السكنية التي يوفرها القطاع الخاص، حيث تلقى الصندوق خلال العامين الماليين 1999-2000 و 2000-2001 نحو 60 ألف طلب لبناء مساكن خاصة بلغت قيمتها الإجمالية نحو 16 مليار ريال، قدم الصندوق منها خلال تلك الفترة نحو 14 ألف فرض بقيمة إجمالية تبلغ 4 مليارات ريال ساهمت في بناء نحو 17 ألف وحدة سكنية في مختلف مناطق المملكة. ويشار إلى أن الحكومة السعودية كانت قد خصصت لصندوق التنمية العقاري جهازاً حكومياً يوفر قروضاً سكنية بلغت 2 مليار ريال سعودي في موازنة العام 2002.

حركة الإستثمار

إلى ذلك، شكل دخول مستثمرين جدد إلى السوق العقارية دوراً بارزاً في انتعاش هذه السوق حيث تشير الأرقام إلى نحو 101 مليار ريال سعودي (نحو 27 مليار دولار أميركي) سحبها مستثمرون سعوديون من أرصدهم في بنوك خارجية منذ أحداث أيلول/سبتمبر الماضي. وقد تمّ إستثمار معظم هذه الأموال في سوق الأسهم والمعار. يفتر ذلك بأن أغلب المستثمرين وجدوا في المعار إستثماراً أضمن مما يتوفر



سكنفي خاص - المدينة للنورة



فندق خمسة نجوم - المدينة المنورة

لـ"مكاي" لفترة زمنية طويلة تعود ملكية المجمعات بعدها للراجحي، ومجموعة "مكاي" الدولية التي يملكها محمد العنزي، تبلغ قيمة استثماراتها على مستوى العالم 150 مليون دولار تعوز السعودية الحصة الأكبر منها. وتمتلك المجموعة سلسلة من الفروع تصل إلى 250 فرعاً في مجال الملابس والأحذية والعقارات ومواد التجميل والأثاث والاكسسورات المنزلية والمطاعم تتوزع على الدول

الاستراتيجي الاستثماري الذي تزيد مدته على 10 سنوات. ويستهدف التحالف إقامة أكثر من 50 مجمعة تجارياً ضخماً على امتداد العالم العربي يزيد حجم تكاليفها على المليار دولار. وستشهد العاصمة السعودية وجدة والخبر قيام أول ثلاثة مراكز. وترتكز فكرة التحالف على أن تقوم مجموعة "الراجحي" بامتلاك الأرض وإقامة الجمع التجاري عليها بالاتفاق مع "مكاي"، طبقاً لمواصفات محددة، ثم يتّجّ تجار الجمع

نظراً لطبيعة الامتداد العمراني، حيث ترواح الأسعار ما بين 200 إلى 600 ريال للمتر الواحد.

وعلى صعيد القطاع العقاري التجاري، شهدت منطقة الوسط التجاري في جده، خلال الأشهر الماضية، عدة صفقات عقارية تجارية ضخمة كان من أبرزها بيع مركز تجاري بأكثر من 250 مليون ريال. كما يجري التفاوض مع ملاك مواقع أخرى لتطوير القلب التجاري حيث أغلى الأراضي سعراً في المدينة، إذ يبلغ سعر المتر في شارع الملك عبد العزيز أكثر من 25 ألف ريال ويقل كلما ابتعد الموقع عن القلب التجاري الشهير بمركزه وكثرة زواره على مدار العام ويصل سعر المتر إلى نحو 1500 ريال في المناطق التجارية الحديثة.

وفيما يعتبر مشروعاً لبداية سلسلة من الصفقات العقارية، شهد الوسط التجاري لمدينة جده إقامة أول مزاد على قطعة أرض استثمارية، مساحتها نحو 6 آلاف متر مربع، في الجزء الغربي من الكورنيش في منطقة البلد جنوب الشركة السعودية للاتصالات.

وسيجل المزاد إقبالاً من المستثمرين لتشديد يده تجاري يرتفع 20 طابقاً. ويبدأ سعر المتر المربع الواحد في هذا الموقع من ثلاثة آلاف ريال ليصل إلى ثمانية آلاف ريال في المواقع القريبة منه.

وفي تحالف استثماري يعتبر الأول من نوعه على مستوى القطاع الخاص، ينتظر أن تعلن مجموعة "مكاي" الدولية ومجموعة "الراجحي" للاستثمار العقاري تحالفهما

استثمار في المستقبل

رأى مدير التطوير العقاري في شركة التوكيلات العمومية للأكليات المهندس خالد عبد الجواد "بأن القرارات الصادرة مؤخراً والمعلقة بالقطاع العقاري السعودي ستكون لها آثار إيجابية في المستقبل على حركة الإفراض السكاني وهو أسعار العقارات، كذلك ستفتح المجال أمام الاستثمارات الكبيرة والصغيرة إذا ما تجاوزت المصارف معها". وقال: "واقننا الحالي تكافرين غير مربح، تبعاً لعدم توفر قروض سكنية مباشرة وتسهيلات بنكية لإفراض عقاري مبشر وطويل الأجل. عندما تتوفر هذه التسهيلات، سيؤدي الطلب على العقار وستزدهر الحركة العمرانية".

وأشار المهندس عبد الجواد "إلى أن مدينة الرياض تشهد توسعاً عمرانياً كبيراً، في حين تشهد المنطقة الشرقية تطوراً واسعاً على مستوى المشاريع السياحية، ما يؤهلها لتصبح البوابة السياحية للمملكة. أما مدينة جدة فستعيش بدورها مزدهراً اقتصادياً تجارياً من خلال العديد من مشاريع المكاتب التجارية والمعارض والمصارف، خصوصاً في

شارع التحلية ومنطقة الكورنيش، واعتبر "أن قيام مراكز متخصصة للبيع والإيجار يشجع الشركات الأجنبية على التملك والإيجار، والتنافس في أسعار الإيجار يؤدي إلى تخفيضها ويرفع من أسعار الأراضي". وحوّل مستقبل الاستثمار العقاري، قال: "عودة رؤوس الأموال إلى البلد أمر صحيح، كما أن العودة والإنفتاح وإصدار الأنظمة والقوانين الجديدة ستؤدي إلى تحسين الوضع وإزدهاره، ولا شك في أن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى السلام وعودة رؤوس الأموال، سيساعدان في انتعاش الوضع الاقتصادي عموماً والقطاع العقاري خصوصاً. الأهم يتمثل بتوفير الفرص المناسبة للاستثمار ليس على مستوى المملكة وحسب، بل على مستوى المنطقة كلها".

يشار إلى أن شركة التوكيلات العمومية للأكليات، قد باشرت نشاطها في مجال التطوير العقاري منذ أربع سنوات في المناطق الوسطى والشرقية والغربية من المملكة، ومن أبرز إنجازاتها إنشاء معرض على طريق خريص - الرياض بمساحة 30 ألف متر مربع، فضلاً عن مشاريع أخرى في الخبر والدمام وجدة.

معنا أنت الفائز



للسنة الثانية على التوالي

البنك الأهلي التجاري يفوز بجائزة أفضل خدمات بنكية إلكترونية

تجسيدا لروح التطور.. وبنافذ خدمتك يسمى البنك الأهلي التجاري دائما لكي يقدم أفضل الخدمات التي تضمن لك الراحة التامة في كل ممالئك البنكية. وفوز البنك الأهلي التجاري بجائزة أفضل خدمات بنكية إلكترونية للعام الثاني على التوالي تقديراً لإسهامه المتميز بالاقتصاد السعودي الحديث. هو نتيجة مليمة لجهود البنك الذي يقدم لعملائه أكبر باقة خدمات بنكية إلكترونية شاملة. وأولاً وأخيراً.. راحتك هي فوزنا الحقيقي.



جوابك الأهلي لكمبر



مالك الأهلي المبر



الأهلي أين أين



صيرك الأهلي أين

إشترك اليوم مجاناً بهذه الخدمات المبتكرة صبر موقعنا www.ahli.com أو لدى أقرب فرع لديك.

خدمات الأهلي الإلكترونية
البنك في راحة يدك



سوق تجود التجارية

الرياض على مساحة تصل إلى 30 مليون متر مربع، وتقدر تكاليف انشائه بنحو مليار ريال سعودي (أكثر من 266 مليون دولار) سيقيم بتوجيهه تكتل من رجال الأعمال السعوديين بعد أن تم تحديد الموقع وأخذت الموافقة عليه من قبل الجهات الرسمية. وسيضم المنتجع الذي أطلق عليه اسم "منتجع مريتلاند السياحي والترفيهي" نشاطات استثمارية سكنية وسياحية وترفيهية لعل أبرزها إقامة أكثر من 800 وحدة سكنية تتنوع بين الفلل والشاليهات والأكواخ (البانغلز) إضافة إلى إقامة 4 فنادق ذات درجات مختلفة تتضمن أكثر من 800 غرفة وفندق خاص بالعائلات والأطفال.

وسيتم تجهيز المنتجع بمركز تجاري كبير إضافة إلى فتح المجال أمام صغار المستثمرين والأسماء العالمية المشهورة لإقامة مطاعمهم في المدينة السياحية. كما سيتم إقامة مواقف سيارات في المنتجع تصل سعتها إلى أكثر من 5000 سيارة.

تعلو

التوسعات والصناعات والمشاريع الضخمة التي تشهدها السوق العقارية صاحبها اتجاه لدى العديد من المواطنين للاستثمار في مساهمات الأراضي بكثرة، ما أدى إلى ظهور العديد من المشكلات وتعتبر تلك المساهمات، حيث قدرت مصادر في سوق العقار حجم المساهمات العقارية المتعددة

تولت مجموعة ERGA الدولية وضع خرائط تطويره الهندسية. وكذلك هناك اتجاه من قبل "شركة مكة للتعمير" لتطوير أحد مداخل مدينة مكة المكرمة بإستثمار يقدر بـ 1 مليار دولار أميركي. إلى كل ذلك يتوقع للمنطقة الواقعة حول الحرم الشريف في مدينة مكة المكرمة أن تشهد خلال العامين المقبلين مشاريع فندقية وسكنية وتجارية، تقدر حجم الإستثمارات فيها بنحو 10 مليارات ريال سعودي

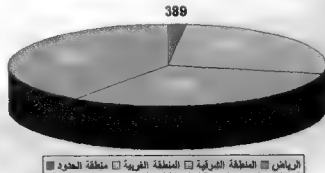
ويتنظر أن يتم قريباً الإعلان في العاصمة السعودية عن إقامة منتجع ترفيهي يعد الأكبر في الشرق الأوسط، يقع شمال غرب

الخليجية، في حين تتبع مجموعة "الراجحي" للاستثمار العقاري، لرجل الأعمال السعودي سليمان العيد العيزي الراجحي وهي تدير أيضاً سلسلة عالمية من الاستثمارات التجارية تتنوع بين المجالات العقارية والتجارية والغذائية والصناعية وتوزع فروعها على المناطق السعودية.

تطوير

أما الإستثمار العقاري السياحي، فجدده مشروع تطوير جبل خندمة من قبل "شركة مكة للتعمير" بحجم إستثمار يتوقع له أن يتجاوز الـ 2 مليار دولار أميركي. وقد

توزيع الرخص حسب المناطق (العام 2000)



الأمانة

الخدمات المصرفية الإسلامية

الأمانة

الخدمات المصرفية الإسلامية

The Saudi British Bank



البنك السعودي البريطاني



معرض مؤسسة النقد العربي السعودي في الجندابية



توسعة الفرع الرئيسي للبنك السعودي التجاري

المادة الرقم (4) فقرة الرقم (1) جواز إخلاء العقار من المستاجر في حالة إمتناعه عن الوفاء بالأجرة عند استحقاقها أو الوفاء بشرط آخر من شروط الإيجار بعد مضي خمسة عشر يوماً على إخطاره بالوفاء.

ونحو

إلى ذلك، تتوقع خطة التنمية السابعة (2000-2005) نمواً سنوياً في قطاع البناء والتشييد نسبته 6,17 في المئة. كما أن الخطة تتضمن توفير نحو 110 ملايين متر مربع من الأراضي السكنية لمعالجة الطلب على السكن. في هذا الإطار، تشير أرقام الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، إلى حاجة العاصمة السعودية إلى نحو 1,5 مليون وحدة سكنية إضافية خلال العشرين سنة المقبلة. وتوفير الوحدات السكنية هذه يحتاج إلى أراضٍ مطورة متكاملة الخدمات الأساسية وكذلك النظر في آليات تمويل هذه المساكن التي يتوقع حاجتها إلى نحو 800 مليار ريال سعودي لبناء والتأثيث وكذلك 300 مليار ريال سعودي لتملك الأراضي التي ستبنى عليها هذه الوحدات السكنية، والبلغ الإجمالي يصل إلى 1100 مليار ريال سعودي.

وفي سياق هذه الأرقام التفاؤلية، من المنتظر أن يحافظ قطاع العقارات على نمو بمعدل 4 في المئة على المدى القريب، أما العوامل الإيجابية التي تسهم في تعزيز الفرص المستقبلية لقطاع العقارات على الأمد البعيد فهي: الوضع الجيد لأسعار النفط، نمو السكان وكون معظمهم في مقتبل العمر، القانون الجديد للإستثمار الذي يسمح للمقيمين الأجانب بتملك العقار. ■

أعد هذا الملف: سليم أبو ذياب

للسهامات العقارية، وتسهيل مراقبة أداء عمل هذه المكاتب من الجهات المختصة ومتابعتها من خلال الميزانية المعتمدة من مكتب المحاسب القانوني. بالإضافة إلى تطوير أداء بعض المكاتب التي لها خبرة كبيرة في السوق من خلال حثها على استكمال الشروط اللازمة للدخول ضمن الفئة "أ" أو "ب" كإيجاد مقر مكتمل من الناحية الإدارية، وتوافر وسائل العرض مثل الحاسب والفيديو.

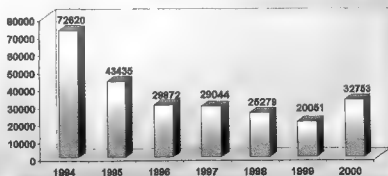
يضاف إلى ذلك عقبات كثيرة تواجه القطاع العقاري تحث من حركة الإستثمارات أبرزها يتمثل بالمماطلة في التنفيذ على الرهونات العقارية، ما يؤدي إلى إستنزاف لربحية الرهون، في ظل غياب آلية واضحة لذلك وأيضاً للمماطلة في إخلاء العقار المأهول بغير حق، وذلك على الرغم من أن قرار مجلس الوزراء الرقم 19 الصادر العام 1974 قد نظم العلاقة بين المالك والمستاجر. حيث تضمنت

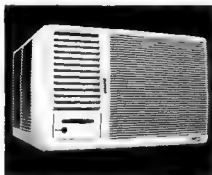
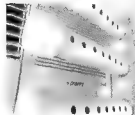
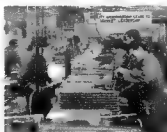
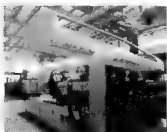
بنحو الملياري ريال أي ما يعادل 533 مليون دولار.

ولا يزال "العقاريون" السعوديون بانتظار موافقة السلطات على الاقتراح الذي تقدمت به اللجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض حول تصنيف للمكاتب العقارية التي يبلغ عددها حالياً، على مستوى المملكة، أكثر من 30 ألف مكتب، منها نحو 10700 مكتب في العاصمة الرياض وحدها، إلا أن نشاط كل منها يقتصر في معظمه على منطقة معينة. كما أن الخطط الزرقية للمنطقة التواجد فيها قد تكون قديمة وتحتاج إلى تحديث مستمر.

وتضمن إقتراح اللجنة تصنيف المكاتب العقارية ثلاث فئات، لكل فئة شروطها واختصاصاتها. ويهدف التصنيف إلى الحد من تداخل اختصاصات المكاتب ببعضها البعض خصوصاً اختصاص المكاتب الكبيرة "مكاتب الإستثمار العقاري" في طرح

رخص البناء الصادرة (1994 - 2000)

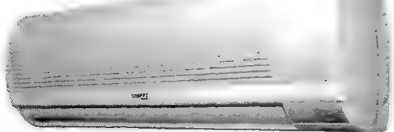




على مدى خمس سنوات قامت صناعات العيسى
بأبحاث متواصلة لتتقدم أجهزة تكييف ذات
كفاءة عالية وكان لنا السبق حين توصلنا
بمكيناتنا إلى توفير ٦٤٪ من استهلاك الكهرباء
بشهادة بيوت الخبرة العالمية حين أخضعت
الأجهزة لكل المقاييس الدولية المتعارف عليها .
ويحسب تكلفة التشغيل لهذه الأجهزة تبين أنك
تستطيع استرداد فرق مادته بين جهازنا وجهاز
التكييف العادي خلال أقل من سنة تشغيل
وتستفيد قيمة الجهاز بالكامل خلال خمسة عشر
ألف ساعة تشغيل (سبعة سنوات من الاستهلاك
العادي في مدينة الرياض) .

العيسى
alessa
industries

خبراء التبريد
P.O. Box 20409, Riyadh 11455
Saudi Arabia
Tel.: 966 1 224 1212 - Fax 4985715
www.alessaindustries.com



الشركة العربية الرائدة في تصنيع أجهزة تكييف الهواء
مصرح لها بالبيع في الولايات المتحدة الأمريكية بموافقة
وزارة الطاقة الأمريكية .



سوق مواد البناء:

"واسعة وغير منظمة"

11 شركة مواد بناء متعددة الجنسيات نمت في تربة تجارية واقتصادية مختلفة تنظر إلى سوق مواد البناء السعودية نظرة بانورامية زجاجية شفافة من دون مواد ملونة أو عازلة، فتراها "واسعة ولكنها غير منظمة وتعوزها ثقافة الشئوق"، لكنها في المقابل "ممتازة وواعدة، في ما يلي استطلاع لراي ممثلي هذه الشركات الأجنبية بواقع السوق وآفاق تطورها:

غيرها. اعتقد بأنها ستكون أفضل الأسواق العربية وستنافس الإمارات العربية المتحدة بحدة أكثر مما نشهدها الآن.

• بيتر لينز - مدير المبيعات في واحد من أكبر المصانع الأوروبية للنظام الشمسي (الشمس) Green One Tec قال:

نحن هنا للتفتيش عن شركاء لنا في هذه السوق الواعدة والمستقرة،

وخصوصاً في قطاع تحلية المياه، إنها خطورتنا الأولى هنا بعد أن وقعنا عقوداً عدة مع شركات في المنطقة.

دور الشركات الإيطالية الآن التي تسهل حضوراً متزايداً. ويعود ذلك بشكل أساسي إلى موضوع التكلفة الأدنى التي تنفذ بها الشركات الإيطالية فضلاً عن النوعية الجيدة نفسها. اعتقد بأن المستقبل جيد بالنسبة إلى الشركات الإيطالية، وإن كانت السوق راكدة نوعاً ما الآن.

• لوتشيانو بادين المدير العام لشركة ساكسي الإيطالية لتصنيع أرضيات العداق وأرصعة الطوارق قال:

السوق السعودية ممتازة وواعدة، سيكون لنا حضور قوي في المملكة العام المقبل، إذ أن المملكة تحتل المرتبة الثالثة في سلم اهتمام شركة مثل شركتنا لا سيما أن هناك توسعاً عمرانياً كبيراً خلال العشرين سنة المقبلة، ولا أظن أن للأحداث العالية أي أثر على السوق السعودية.

• حاتم الصايغ - المدير الإداري في مصنع Tekn العالي قال:

هناك مشكلة في هذه السوق تكمن بعدم اعترافها بالتنوعية بمقدار الحديث عنها، وهذا يدل على نقص في الخبرة لدى العامة الميالة إلى البضاعة الرخيصة على حساب النوعية. لذا فإن السوق السعودية سوق تجارية صعبة. هناك مشكلة الفارق بين ما تتخصصه البضاعة وما هو مدون على لوائح تسويقها، لكن طبعاً ذلك لا ينفي الإيجابيات من حيث أنها سوق واسعة وتحب، وتفضل الصناعة العربية على

• أمير ياسيري، مدير التصدير في شركة بيريغان الإيرانية لصناعة مسكات الأبواب قال:

السوق السعودية واسعة ولكنها غير منظمة وتشهد مركزية في الأعمال، باختصار، إنها أقل من توقعاتنا، إنها سوق صعبة بالنسبة للشركات الأجنبية تبعاً لنشكلة اللغة الأجنبية غير المنتشرة لدى العامة.

• بانديت ويهي تروايي مدير تطوير الأعمال في شركة Fame Line - تايلاند، قال:

شركتنا تقوم بتصنيع أسقف حديدية للمساحن والعمال، نعتقد بأن منتجنا ستشهد رواجاً في السوق السعودية، الأمور تسير بشكل جيد، ولم تترك الأحداث العالية المتتالية أي تأثيرات سلبية على السوق السعودية.

• برونو غوانسيا - مدير أعمال شركة Bernardi Impianti International الإيطالية لتصنيع حجارة وبلاد الأرصفة في المنطقة قال:

مستقبل السوق يعمد بشكل كبير على التطورات الدولية. المشاريع التي تقوم بها شركتنا كان يقوم بها عادة الألمان والإنكليز ولكن جاء

ارتفاع أسعار مواد البناء

تواصل أسعار مواد البناء ارتفاعها بعد صدور قرار وزارة المواصلات بمنع زيادة عمولة الشاحنات الناقلة الكسارات، علماً أن تلك الشاحنات كانت تقوم بتحميل ضعف هذا الوزن، وأدى ذلك إلى ارتفاع أسعار تلك المواد وخصوصاً البلوك بنسبة 50 في المئة.

فيحد أن كانت العمولة الواحدة تبلغ 36 متراً، أصبحت بعد صدور قرار وزارة المواصلات 13 متراً، ما جعل الشاحنات تقوم بنقل تلك العمولة على 3 دفعات سعر كل دفعة 500 ريال، ويهدف قرار وزارة المواصلات إلى تقليل الضغط على الطرق العامة.





• **شهریار جاف**
مدير الجمعية الشرق
الأوسط في شركة مازا
الألمانية قال:

نحن في المملكة منذ
25 عاماً نبيع مصانع
أبلة للأرصفة وبلوكات للمنازل وبلوكات
عازلة، لدينا عشرة مصانع فقط في السوق
السعودية. هذا رقم هزيل مقارنةً بدبي، حيث
هناك نحو نصف مليون شخص وعدد
مصانعنا هناك نحو 35 مصنعاً. من الممكن أن
يكون مرد ذلك إلى البحث من الربح السريع
والتأخر في الوفاء بالالتزامات. ■

• **فريد فخر الدين** - مدير منطقة الشرق
الأوسط لشركة FURY Industrial Ceramics
قال:



المستقبل واعد في
المملكة. فقلّلت للمياه في
ظل الاعتماد المستثمر
على شبكة المياه
القيمة الفنية بمادة
الرصاصة، أمسى من
الأمور الضرورية.
مشكلتنا الأساسية تتمثل بعدم الوعي
بأهمية منتجاتنا. إلى ذلك نعاني من تأخير
العمليات التجارية وبالتالي الدفع.

• **فرانز واغنر** - المدير الإداري في شركة
فرانز واغنر
للاخشاب المصليّة
قال:



الأفضل لنا فتح
مكتب هنا والتعاون
مع شركة محلية.
بالنظر إلى الصعوبات
التي نواجهها في
السوق، حيث تبقى العقود على ورق في كثير
من الأحيان.

• **كارل ترا** - مدير عام شركة ليهيبر
السعودية (الفرع السعودي لشركة ليهيبر
الإلمانية) قال:



تطوّرت السوق
السعودية في النصف
الثاني من التسعينات
مع ارتفاع أسعار
البترول، اتوّف حركة
نشطة للسوق
الإنشعادات في

المستقبل القريب، وقد بدأت البوابات بالظهور
في مدينة مكة والأماكن المقدسة، حيث الكثير
من الشوارع السبّاحية. وكذلك في مشاريع
الغاز الكبيرة للمبيلة. المستقبل جيد وإن كان
يعتمد بشكل كبير على أسعار البترول.

في المقابل، إننا نواجه عقبات كثيرة
تتمثل بالقوانين التي يجب أن تكون أكثر
صرامة لنتمكن من تحسين أماننا بالسرعة
المطلوبة. هذا الوضع سبّب لنا الكثير من
مشاكل عدم الثقة مع زبائننا، هذا إضافة إلى
المشكلة الكبيرة في الحصول على تأشيرات
زيارة لوظائفنا، إنها تأخذ وقتاً طويلاً.

• **فريد بولات** - المدير التسويقي في
شركة كاكيليت التركية للتجارة الخارجية
قال:



أعمالنا مركّزة في
جدة. لدينا 1500
موظف وشركتنا تهتم
بصناعة الأثاث
للأبواب والشبابيك
والخزائن وغيرها.
نصنع نحو 65 ألف
قطر في اليوم الواحد ونصدر إلى جميع دول
العالم.

السوق السعودية كبيرة ولكن بحثناها
مشكلة نظرة العامة إلى الأمور تفضل
الاسماء الكبيرة من دون إعطاء الفرص
للمنتجات الأخرى التي تضاهيها في النوعية
بأسعار أقل.

سوق المكيفات السعودية: المرتبة الثانية عالمياً

استناداً إلى دراسات أجرتها مؤسسة الأبحاث والتسويق الدولية، مقرها لندن، تعتبر
السعودية ثاني أكبر الدول استعمالاً لمكيفات التوافذ في العالم بعد اليابان، بواقع وحدة
تكييف لكل 32 فرداً، بينما يبلغ المتوسط في اليابان 20 وحدة لكل فرد، وفي الولايات المتحدة
وحدة لكل 621 فرداً، وقد تجاوز حجم سوق المكيفات السعودية الـ 800 مليون ريال (213
مليون دولار)، ويبلغ حجم الإستيراد ما يزيد على مليون وحدة سنوياً مقابلية الطلب في
الأعوام الماضية. لكن هذا الحجم تراجع نتيجة زيادة الإنتاج المحلي الذي تمكن من دخول
الأسواق العالمية مستمراً إلى الدول المجاورة وحتى الصين البعيدة.

وفي العام 1974، أنشئ أول مصنع للمكيفات في السعودية، وهو مصنع الزامل، الذي فتح
الباب في الوقت نفسه لتراجع الإستيراد تدريجياً، وبات الإنتاج المحلي يغطي نحو 76 في
المئة من إجمالي الطلب في السوق السعودية.

وتعكس الأرقام تفضيل المستهلك للمنتجات المحلية، الأمر الذي أدّى إلى ارتفاع الإنتاج
المحلي في الأعوام الثلاثة الأخيرة إلى أكثر من مليون وحدة سنوياً. وفي المقابل انخفضت
المستوردات تدريجياً حتى وصلت إلى 520 ألف وحدة سنوياً. فبعد أن كانت نسبة الإنتاج
المحلي من حجم السوق الإجمالية تمثل نحو 17 في المئة تقريباً مطلع التسعينات، ارتفعت
إلى نحو 80 في المئة تقريباً.

لكن الملاحظ، أن صناعة المجهزة التي تفرض على الإستيراد 32 في المئة فقط.

وإلى ذلك، تشهد السوق تنافسات بين الشركات المحلية لا تقتصر على الحصة الأكبر. وتحاول
كل شركة أن تسيطر على سوق المنطقة التي تقوم فيها بصناعتها، غير أن أصحاب المصانع
يعتقدون أن زيادة الرسوم الجمركية على المكيفات المستوردة ستساهم في نمو الصناعة
المحلية، وتوفر حاجزاً أمام محاولات الإغراق التي تقوم بها المصانع الأجنبية.

ويرجع نمو الطلب في السوق السعودية إلى عوامل عدة في مقدمتها: زيادة الكثافة
السكانية، تحسّن الأوضاع الاقتصادية للأفراد، التوسع في إنشاء الوحدات السكنية
المتقلة ووفق ذلك كله الظروف المناخية والبيئية للبلاد، واستحوذ مدينة جدة على طلب
مرتفع قياساً مع المدن السعودية الأخرى، ويعود ذلك للكثافة السكانية فيها وللظروف
المناخية، ويمثل استهلاك المنطقة الغربية عموماً، بما فيها جدة، نسبة 56 في المئة من إجمالي
السوق السعودية، تأتي بعدها المنطقة الوسطى ثم الشرقية، بينما تراجع الطلب بشكل
كبير في المناطق الجنوبية والشمالية من السعودية وذلك لاعتدال الجو في معظم هذه
المناطق.

"الخبرنيوبيتش":

نموذج الاستثمار العقاري الناجح



بتطوره ليصبح من أجمل طرقات المملكة، ضمن أعمال تطويرها لكامل المشروع بأكثر من 300 مليون ريال حتى أصبحت المنطقة مزار أهل الخبر وزوارها.

ضمانة الإستثمار

وفي وقت تسعى الرساميل السعودية إلى ملجأ محلي بعد الأحداث العالمية الأخيرة، أشارت دراسات قامت بها المجموعة إلى أن المشاريع الاستثمارية التي يتوقع أن تقام في "الخبرنيوبيتش" ستزيد الربحية إلى نحو 300 في المئة ومورق استثماري مغر. من هنا لا بد أن تشكل "الخبرنيوبيتش" إغراء لا يقاوم بالنسبة لمن يعرفون كيف وأين يستثمرون، ويستطيعون بسهولة أن يكتشفوا فيه ليس فقط فرصة جيدة بل ونايرة وذات إمكانات غير عادية. كل ذلك يجعل "الخبرنيوبيتش" طاقة استثمارية غير محدودة جذبت عدداً كبيراً من المستثمرين الذين كانوا في غالبيتهم من مدينة الرياض.

المشاريع المقترحة

تستثمر مجموعة الشبيلي ما قيمته 1,6 مليار ريال على الواحة البحرية في الخبر. ليرتفع بذلك حجم الإستثمار العقاري في المنطقة بمواقع الثلاثة "صاحبة الضخامة" و"الشبيلي هادي رايز" و"الخبرنيوبيتش" إلى نحو 2,6 مليار ريال. الواحة البحرية متمثلة في "الخبرنيوبيتش" ستشهد تغييراً كاملاً بعد قيام المشاريع الاستثمارية من سكنية وسياحية وترفيهية، وأن كانت هذه الواحة بدأت في التفتت للأحضان مع أعمال التطوير، ويتوقع أن تستقطب الأعمال الاستثمارية في الموقع الكثير من المزايايين والزوار.

وتختصت دراسة إقتصادية وضعتها مجموعة الشبيلي لمشاريع مقترحة في مخطط الخبرنيوبيتش:

• إنشاء مجمع يتضمن 160 فيلا فندقية بحرية استثمارية للتأجير اليومي متميزة داخل مدينة الخبر، مباشرة على البحر وفوق الماء، ذات طابع إستوائي (بافلو) يتخللها القنوات المائية والحدائق

• إقامة مجمع من 63 فيلا للبيع داخل مدينة الخبر ومباشرة على البحر. • إقامة مجمع من 90 فيلا للبيع متميزة داخل مدينة الخبر ومباشرة على البحر، تحتل كل واحدة منها ما مساحته 400 متر مربع بطراز معماري فاخر. ■

والمنطقة عموماً، التي كانت قبل المشروع عبارة عن منطقة صحراوية تقع على أحد أجمل السواحل في العالم ولا توجد فيها ماريña واحدة أو فندق واحد.

تطور كبير

وفي خطوة عكست التطور الكبير الذي وصلت إليه مجموعة الشبيلي، من خلال إستخدام أحدث الوسائل التقنية الصوتية وللرؤية والحاسب الآلي، كانت قطع الأراضي تعرض أمام المستثمرين عبر شاشات عرض كبيرة فور تسمية القطعة، ثم يتم استعراض موقعها وحدودها ويتم الزايدة عليها وفق شروط واضحة حددتها للمجموعة، بما يسهل عمليات البيع.

جماالية الموقع

"الخبرنيوبيتش"، الأهم والأول داخل مدينة الخبر، تقدر مساحته الإجمالية بنحو 909,000م²، تم توزيعها على 137 قطعة. تمكّن القطع الواحة للبحر 70 في المئة منها بواجهة بحرية على الشاطئ مباشرة طولها 1120م، والباقي يقع على شارع الخبرنيوبيتش وطريق الملك عبد العزيز. هذا ما يتيح مساحة للحرية في إختيار مشاريع متعددة بمعايير قياسية عالية في موقع مؤهل للمجمعات الكبرى السكنية والفندقية والترفيهية. يعد "الخبرنيوبيتش" شعباً لجسر الملك فهد البوابة الشرقية للمملكة، وجنوباً مشروع صاحب الضخامة ويمتد على ضلعه الغربي طريق الملك عبد العزيز التي قامت المجموعة

في أكبر مزارع عقاري منذ حرب الخليج الثانية، بشكل مزارع "الخبرنيوبيتش" في مدينة الخبر حديثاً استثمارياً ومثالاً يحتذى في وقت كثو فيه تكثر للمساهمات العقارية وقّلت ضمانات الإستثمار. ساهم بذلك عوامل عدة، مهيورة بتوقيع واحد، مجموعة خالد الشبيلي للإستثمار وتطوير العقار، توطّعت على جمالية الموقع وروحياته وإستعدادات المزارع وتقنياته وأرباح المساهمين بعائداتها المرتفعة، والتوقعات الإستثمارية المغرية.

ربحية المساهمة

فنجما تسعى الهيئات العقارية والحكومية جاهدة لمعالجة العديد من المساهمات العقارية للتمتعة، حقق "الخبرنيوبيتش" خلال أقل من 90 دقيقة تسويق أكثر من 120 قطعة أرض تراوح مساحتها بين ألف و50 ألف متر مربع بلفت قيمتها نحو نصف مليار ريال سعودي. وكان أبرز ما بيع 5 قطع كبيرة مطلة على البحر، من أصل 11 قطعة، تزيد قيمتها عن 130 مليون ريال. وفي حين راوحت أسعار المتر المربع في المخطط ما بين 500 إلى 800 ريال، حصل المساهمون على عائدات مجزية وصلت إلى أكثر من 80 في المئة من قيمة أسهمهم، خلال 10 أشهر فقط وهي فترة المساهمة. لا شك أن نجاح مجيعات "الخبرنيوبيتش" ساهم بشكل كبير في رفع القيمة الإستثمارية لكل من المخططين اللذين تملكهما المجموعة، "صاحبة الضخامة" و"الشبيلي هادي رايز"

تري ما هو هذا المكان؟



مختبر شركة الإنارة السعودية

أحد أهم شروط قبول أي منتج جديد هو أن يجتاز جميع الاختبارات والأبحاث المتعلقة بخصائص وخصائص الإنارة. هذه الاختبارات تتم في مبنى المختبر، حيث تخضع هذه المنتجات لمحص دقيق يتم خلاله تجهيزها بظروف تضمن توزيع الإنارة المناسب لأي فضاء. كما يتم فحص سلامة المنتجات الكهربائية وكفاءة التشغيل والقدرة على تحمل ظروف بيئية قاسية ومختلفة كالتغيرات الحرارية ومقاومة الأتربة والظباب والأمطار. ولكي يثبت خضوع منتجات الجمعية الدولية لئلا هذه الظروف حسب مواصفات الهيئة الدولية الكهربائية IEC 98 ومواصفات الهيئة العربية السعودية للمعايير والمقاييس SAE 17.1318.

لأنكم تلتزمون بتقديم أفضل النتائج في مجالاتكم، نعتمد على شركة الإنارة السعودية لإضاءة مشاريعكم. لزيد من المعلومات يمكنكم الاتصال بنا على الرقم ٠٩٦١-١-٢٦٨١٠١٠.



الإدارة السعودية
Saudi Lighting

عليك نور

المسيد الإلكتروني: sls@saudilighting.com
موجود على الإنترنت: www.saudilighting.com



جائزة الملك عبدالعزيز
للمصنعي للعام ١٤١٩ هـ
للمنتجات الكهربائية



مشروع سكني سياحي

على طريق الملك فهد مقابل وزارة الداخلية، يتجه الشيخ محمد عبد العزيز الراجحي إلى إنشاء مشروع سكني سياحي على عقار مساحته 15 ألف متر مربع باستثمار يقدره أن يتجاوز المئة مليون ريال سعودي. المشروع عبارة عن برجين أحدهما شقق سكنية والأخر فندق (فندق للنصورية) الذي يتضمن بهواً رئيسياً تطل مصاعده على الحدائق الداخلية والخارجية للمشروع. ويتوفر للمشروع مناطق ترفيهية رياضية (ملعب تنس وكرة سلة)، وأماكن للترفيه وجلسات مفتوحة. ويحتوي أيضاً على قاعة منفصلة للإفراج. وقد روعي فيه توفير جميع الخدمات والمواقف الخاصة بقاعة الإحتفالات ومواقف سيارات لكافة المشروع. وضع التصميم الهندسية للمشروع مكتب المهندس محمد الموسى، ويتطلب نحو عامين لإنجازه.



مركز التحلية في جذه



تستعد مجموعة الشفري (رئيس مجلس إدارتها خالد الشفري) أواخر العام المقبل لافتتاح مركز التحلية التجاري الواقع على عقار مساحته 20 ألف متر مربع في شارع التحلية، أحد أهم الشوارع التجارية في مدينة جذه. حجم الإستثمار في المركز، الذي تنفذه مؤسسة الرضوان، تجاوز الـ 250 مليون ريال سعودي، ويتوزع على ثلاثة أدوار تتضمن عدداً كبيراً من المحلات التجارية الكبيرة والصغيرة ذات الأسماء والمراكات العالمية المشهورة، كما يحتوي على مراكز ترفيه ومطاعم وصالات ألعاب. وقد روعي في التصميم جمال الواجهات وسهولة الدخول والخروج من أبواب عدة إلى المركز، الذي يتوفر له مواقف سيارات ومساحات خضراء شاسعة.

مصنع الصوف الصخري: منتج جديد

يجه مصنع الصوف الصخري السعودي إلى إطلاق منتج جديد Spraywood في السوق السعودية مطلع شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل. ويتميز هذا المنتج الجديد، المصنوع من الألياف معدنية صخرية، بقدرته الفائقة على عزل الحرارة والضجيج إستناداً إلى دراسات عالمية موثوقة.

المنطقة الشرقية: مقاولات كهربائية

وقّع فرع الشركة السعودية للكهرباء في المنطقة الشرقية عقداً مع شركة المقاولات العامة التابعة لمجموعة شركات العليان بلغت قيمته المالية نحو 19 مليون ريال، (ما يعادل خمسة ملايين دولار تقريباً).

وأوضح عثمان عبد الرحمن المنصور، مدير عام فرع الشركة السعودية للكهرباء في المنطقة الشرقية بالانابة، أن العقد يأتي ضمن عدد من العقود التي تعزز الشركة توسيعها على القطاع الخاص والتي تتضمن تزويد "الهجر" الجديدة من نطاق الشبكة العامة بالطاقة الكهربائية.

يذكر أن الشركة السعودية للكهرباء أعلنت مؤخراً عن الانتهاء من تنفيذ مشروعين لتعزيز الشبكة الكهربائية في المنطقة الشرقية. تقدر كلفتها بأكثر من 197 مليون ريال ما يعادل (52,5 مليون دولار)، يتضمن المشروع الأول تعزيز محطة توليد البمام الجنوبية بـ 23069 كيلو فولت. أما الثاني فيتضمن توسعة محطة البيري بـ 230 كيلو فولت الواقع في مدينة الجبيل الصناعية.

Yamamah Factorise

For Red Bricks & Clay Products



مصانة اليهامة

للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية

E-mail: yamamah@yamamah.com.sa



المصنع هاتف ٥٢٣١٣٢٣ / ٥٢٣١٩٤٦ فاكس ٥٢٣٠٩٩٧ ٠١ 5231323 / 5231946 Factory Tel.

General Management

الإدارة العامة

٤٩٦٤٢١٥ / ٤٩٦٤٢١٥ فاكس ٤٩٦٤٢١٥ / ٤٩٦٤٢١٥ P.O. Box 26156 Riyadh 11486 Kingdom of Saudi Arabia Tel.

٤٩٦٤٢١٥ / ٤٩٦٤٢١٥ فاكس ٤٩٦٤٢١٥ / ٤٩٦٤٢١٥ P.O. Box 26156 Riyadh 11486 Kingdom of Saudi Arabia Tel.

فندق جديد مقابل برج الملكة

فندق جديد يشهده شارع العليا مقابل برج الملكة تعود ملكيته إلى مؤسسة الضيافة للأجنحة المفروشة، مالكها عبد العزيز عبد الله بن عكوش. ويتألف الفندق من 175 غرفة وشفة مؤثمين على سبع طابقا، إضافة إلى مطعم وكوفي شوب على سطح الفندق وصالة أفراح ومطعم وكوفي شوب في طبقة الميزانين، بالإضافة إلى نادي رياضي متكامل وموقف للسيارات في الطابق الأرضي للمبنى.

وضع التصاميم الهندسية للمشروع مكتب الراجحي للإستشارات الهندسية بالتعاون مع مؤسسة الشافقين للتجارة والمقاولات، (مديرا الفني المهندس عارف مخول) التي تتولى تنفيذة بحجم استثمار تجاوز 100 مليون ريال سعودي على عمار مساحته 3200 متر مربع، ينال إلى أن سعر المتر الواحد يراوح ما بين 8000 و 12000 الف ريال سعودي، ويتوقع أن يفتتح الفندق مع نهاية العام الحالي.

مركز معارض ومكاتب العليا



يعتبر مركز معارض ومكاتب العليا من المشاريع التجارية الحديثة في مدينة الرياض، بحيث يمتاز بموقعه على شارع العليا العام بجوار برج الملكة. تعود ملكية المشروع إلى الشيخ عبد العزيز وسعد الموسى. في حين تقوم شركة الراشد آيه بنوتج بتنفيذة على عمار مساحته 17 ألف متر مربع بحجم الإستثمار تجاوز الـ 150 مليون ريال سعودي. وقد إهتم مكتب المهندس محمد الموسى بوضع تصاميمه الهندسية والإستشارية. يتألف المشروع، للتوقيع إفتتاحه مطلع الصيف 2003، من مبنيين متماثلين، يتوزع كل منهما على ثلاث طوابق. ويتضمن كل مبنى سبعة معارض تجارية وعدد من المكاتب التجارية. يتوفر للمشروع مساحة شاسعة أمامه خصصت كمواقف للسيارات.

42 متدرباً في التسويق العقاري



أطلق مركز التدريب والتطوير التابع للفرقة التجارية في الرياض 42 متدرباً في تدريب وتأهيل مسؤولي التسويق العقاري.

وكان مركز التدريب والتطوير التابع للفرقة قد نظم دورة تدريبية امتدت ثمانية أسابيع لإعداد مسؤولي التسويق العقاري وتأهيلهم. وقد احتوى البرنامج التدريبي على عدد من الوحدات تتضمن مفهوم تسويق العقارات والجوانب الفنية والساحية المرتبطة بها، بالإضافة إلى قراءة الخططات العقارية وتقييم العقارات ودراسة الجوانب القانونية المتعلقة بإدارة النشاط العقاري والتعرف على كيفية إعداد شبكة معلومات عقارية.

يذكر أن أول برنامج عقده المركز لإعداد وتأهيل مسؤولي التسويق العقاري كان في العام 1998. ثم تكرر عقد البرنامج ثلاث مرات بعد ذلك لتلبية الطلب عليه، كان آخرها هذا العام، ليصبح مجموع عدد المشاركين في البرامج الأربعة 91 متدرباً.

تسويقاً: مزاد بـ 190 مليون ريال

عكس المزاد، الذي أنجزته شركة التسويق والتنمية العقارية (تسويقاً) على أراضي مساهمة جوهرة الخليج في الدمام، تطوّر الشركة في مجال المساهمات العقارية والمزادات. حيث تمّ استخدام شبكة كمبيوتر يربط إدارة المزاد بالقسم الحسابي، فضلاً عن وجود موقع في المزاد لتداول أسهم المساهمة.. وقد كان مزاداً ناجحاً.

وقد حققت للمساهمة، إستناداً إلى مصادر الشركة، أرباحاً تزيد على 75 في المئة، حيث تمّ بيع جميع الأراضي في المخطط بدءاً من 580 ريالاً لأحد أدنى للقطعة الفردية، وصولاً إلى 1380 ريالاً للقطعة المطة على شارع الكورنيش. وتقدر المساحة الإجمالية للمساهمة بـ 400 ألف متر مربع تجاوزت قيمتها 190 مليون ريال، وقد طرح المزاد أكثر من 256 قطعة تراوح مساحتها ما بين 660 متراً مربعاً و 3000 متر مربع.



عبد الجواد : القطاع العقاري ينتظر نشاطاً متزايداً



خالد عبد الجواد

بدأ عملنا في التطوير العقاري منذ أربعة أعوام وهو على مستوى المملكة موزع في مناطق الوسطى والغربية والشرقية. وأبرز أعمالنا إنشاء معرض رئيسي في طريق خريص - الرياض بمساحة 30 ألف متر مربع إضافة إلى إنشاءات أخرى في الخبر والدمام وجدة...

هكذا ما قاله المهندس خالد عبد الجواد مدير التطوير العقاري في "التوكيلات العمومية للألات" الذي تحدث من وضع السوق العقارية في المملكة، فقال:

إن القرارات التي صدرت مؤخراً والمتعلقة بالقطاع العقاري السعودي سيكون لها الأثر الإيجابي مستقبلاً، كما ستفتح المجال أمام الإستثمارات الكبيرة والصغيرة إذا تجاوبت البنوك مع هذه الإجراءات ومع:

- 1- الزعن من قبل البنوك والذي يفتح المجال أمام إستثمارات متعددة في سوق العقار، تشمل الإستثمارات الصغيرة والكبيرة.
- 2- قرار تنظيم بيع الوحدات السكنية وتحديد كيفية تسلك العقار في هذه الوحدات سيكون له الأثر الإيجابي على الحركة العقارية وحركة الإقراض السكني.
- 3- تسلك العقار من قبل المقيمين والأجانب سيفتح الباب أمام الإزدهار العقاري.

أما الوضع الحالي فهو غير مشجع لأن التسهيلات البنكية المطلوبة غير متوفرة، وكذلك الفروض السكنية للمبشرة.

وأضاف عبد الجواد: "كان لتحرك المؤسسة في هذا الإتجاه الأثر الطيب ونأمل أن يأخذ طريقه وتظهر نتائجه، كما نأمل أن تسلك البنوك المحلية سلوك البنوك الأجنبية في الإقراض العقاري للمبشرة، وعندما تتوافر هذه التسهيلات سيزداد الطلب على العقار.

وعن النشاط العقاري في مختلف المناطق قال عبد الجواد: "إن منطقة الرياض تشهد توتشعاً عمرانياً كبيراً ورغم هذا التوتشع ما زال الطلب على النفل السكنية في إزداء، أما المنطقة الشرقية فتستكون البوابة السياحية للمملكة وستشهد تطوراً واسعاً في هذا القطاع. أما منطقة جدة فتشهد ازدهاراً عمرانياً في المراكز التجارية واللباني المخصصة للمكاتب والمعارض والمصارف، خصوصاً في شارع التحلية ومنطقة الكورنيش، يساعدها في ذلك كونها مدينة سياحية تسويقية ومداخل الحجاج والعمرة وعروسة للبحر الأحمر. ولا شك أن قيام مراكز مخصصة للتبيع أو الإيجار يشجع الشركات الأجنبية على التملك أو الاستئجار، وهذا التنافس يؤدي إلى ارتفاع أسعار الأراضي ويخفض أسعار الإيجار".

وحول مستقبل الإستثمار العقاري يقول المهندس عبد الجواد: "عمونة رؤوس الأموال إلى البلد أمر صحي، كما أن العمولة والإنتفاع وإصدار الأنظمة والقوانين ستؤدي إلى تحسين الوضع وازدهاره... كما أن الإنتضمام إلى منظمة التجارة العالمية تساعد في انتعاش الوضع الإقتصادي..."

"دايروب العالمية" تجدد العقود لنظيرتها السعودية

وقعت شركة "دايروب" العالمية عقد التراخيص الخاصة بتصنيع منتجاتها مع "الشركة العربية الدانماركية للبويات"، ومدته عشرة أعوام. وقد حضر حفل التوقيع المدير العام للشركة العربية الدانماركية للبويات عصام بالخيور ومجموعة من المديرين والمشرفين ونائب رئيس شركة "دايروب العالمية" "جورج لندسي" ومدير التطوير فيها فردريك كولومبي.

"رعدان" تبرز فريقها الفني والتسويق

دعماً للعملية التسويقية والفنية وإبراز المزايا الفريدة لخدماتها، قامت مؤسسة الرعدان التجارية بتوفير عشرين مهندساً و250 فنياً على مستوى فروعها كافة. وكذلك قامت المؤسسة بإفتتاح مركزها الخاص بالهاف إلى تدريب فنييها وموزعيها.

مجموعة شركات بن سعيان: تقسيط منير

باشرت مجموعة شركات عبد الله وحمد وإبراهيم أبناء محمد بن سعيان للعقارات عملية البيع في قسم من مخطط اللؤلؤة في جنوب الرياض بواسطة نظام التقسيط للمبشرة، وتتولى مجموعة بن سعيان تسويق 299 قطعة أرض سكنية في المخطط، الواقع قرب أحياء العزيزية والدار البيضاء، تتراوح مساحتها ما بين 575-925 متر مربع.

وكانت المجموعة أعلنت مؤخراً عن طرح 858 قطعة أرض سكنية لنظام التقسيط المبشرة بمخطط الغروب غرب الرياض، الذي يقع على مساحة نحو 5 ملايين متر مربع على امتداد طريق الطائف السريع وامتداد شارع حمزة بن عبد المطلب، ويتوفر فيه البنى التحتية الرئيسية من زفلة وإنارة وكهرباء.

وتعتبر شركة بن سعيان من أوائل الشركات العقارية التي إتبع نظام البيع بالتقسيط للأراضي السكنية.



اجتماع الخبراء ويهدو وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني د. بعلل قلهان مؤسفة الأمين التنفيذي لانسكو د. مويرات تلاوي وممثل UNCTAD عبد العزيز موزري

مشاركة خجولة للقطاع الخاص مع أنه الأكثر تأثراً منتدى مجتمع الأعمال العربي

بحييات ونتائج هكذا خطوة. من هذا اكتسب منتدى "مجتمع الأعمال العربي" اتفاقيات منظمة التجارة العالمية" أهميته كمحاولة تعريفية قُمت إضاءات على مستقبل المنطقة إقتصادياً وما استواجه من تحديات. والمنتدى حصيلة تنظيم مشترك من اللجنة الاقتصادية والإصلاحات لغربي آسيا (الأسكو) والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.

التوعية هدف

على مدى يومين، انعقدت جلسات المنتدى الخمس، والتي على تنوع موضوعاتها، هدفت عموماً إلى توعية رجال وسيدات الأعمال العرب باتفاقيات منظمة التجارة العالمية وقواعدها إضافة إلى دراسة القضايا التي تهم الدول العربية لجهة المفاوضات الجارية في إطار المنظمة في سبيل بلورة موقف موحد لجمعية الأعمال العربية يكفل تعزيز دورها في حماية المصالح الاقتصادية والاجتماعية العربية. وقد شارك في الجلسات، إضافة إلى ممثلي الوزارات العربية المعنية، رجال أعمال عرب وممثلون عن منظمة التجارة العالمية، وجامعة الدول العربية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) والمنظمة العالمية لحماية الملكية الفكرية (WIPO) والمركز الدولي للتجارة (ITC). وقد ناقش المنتدى جملة قضايا شملت

لقد عزز النظام التجاري المتعدد الأطراف الذي تجسده منظمة التجارة العالمية النمو الاقتصادي والتنمية والعمالة على مدى الخمسين عاماً المنصرمة. ونحن مصممون، ولا سيما إذ نلاحظ التراجع الذي يشهده الاقتصاد العالمي حالياً، على المضي في عملية الإصلاحات وتحديث السياسات التجارية بحيث تضمن لهذا النظام أداء دوره الكامل في تعزيز الانتعاش والنمو والتنمية. لذلك، نؤكد مجدداً، وببقوة، على المبادئ والأهداف المحددة في اتفاق مراكش، الذي أنشئت بمقتضاه منظمة التجارة العالمية ونشاهد برفض اللجوء إلى الإجراءات الحمائية. بهذا الكلام استهل الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية من الدورة، وفيه ما يشبه التأكيد على أن الضغوط باتت محدودة أمام الدول التي لم تنضو بعد تحت لواء المنظمة.

في الجزء العربي من الكرة الأرضية، لا تزال الصورة ضبابية. 11 دولة فقط انضمت في المنظمة، وهناك دولتان تقدمتا بطلب للانضمام (سورية وليبيا)، و 5 دول تفاوض استكمال انضمامها (السعودية، لبنان، اليمن، الجزائر والسودان). في المقابل، ترتفع بعض الأصوات العربية المطالبة بالحمائية وبأن يكون إنشاء تكتل اقتصادي عربي خطوة أولية وخط دفاع قبل الانخراط في أية اتفاقات عالمية. جبهة ثالثة لم تعلن موقفها بعد جزءاً الغموض أو عدم المعرفة الذي يحيط

موقع القطاع الخاص من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لا سيما مع تحرر الأسواق ومنع رأس المال الحرة المطلقة. في وقت لا تزال الاستثمارات العربية تتجه نحو الخارج حيث أنه مقابل كل دولار واحد يستثمر في المنطقة العربية يهاجر نحو 60 دولاراً، وهنا لا بد من القيام بسلسلة إجراءات تطاول تأهيل المناخ الاستثماري وربما الوصول إلى إلغاء القيود عن أسعار صرف العملات العربية. كذلك تطوّر المؤثرون إلى مسألة التكامل الاقتصادي العربي في ظل الاتفاقات العالمية وضرورة قيام هكذا تجمع إقليمي يشكل قوة ضاغطة داخل المنظمة.

قطاعياً، ركّز المؤتمر على القطاعات الإنتاجية والخدمية في الدول العربية، وتحديات المنافسة العالمية ودينامية الاختراع والإنتاج، والمقاييس المعتمدة مشدداً على ضرورة التعاون التقني بين الدول العربية بهدف تحسين وضعها التنافسي في منظمة التجارة العالمية. كما تفضل المؤتمر مراجعة أهم القضايا التي تناولها مؤتمر الدوحة الوزاري بما فيها برنامج العمل والمفاوضات الجارية حالياً.

اجتماع الخبراء

تلى المنتدى اجتماع الخبراء حول نتائج المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية بالدوحة. وقد ناقش الاجتماع "برنامج عمل الدوحة للتنمية"، ويبحث في الموضوعات التي تهم الدول العربية كالتجارة الزراعية والتجارة والاستثمار والمعونة الفنية التي تقدمها "أسكو" لدولها الأعضاء إضافة إلى التحضيرات لغرض المفاوضات المستقبلية. وقد شارك في الاجتماع وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني، د. بعلل قلهان الذي أشار إلى أن "الخبر السوم ليس بين الانضمام إلى النظام الجديد أو عدم الانضمام إليه"، بل أن الخيار هو بين الانضمام أو التوقيع في حدود الوطن الجغرافية، أي التمهيش.

140 من أصل 400

كان من المفترض أن يشارك في افتتاح المنتدى نحو 400 رجل أعمال يمثلون القطاع العام والخاص في الدول العربية، غير أن الحضور لم يتجاوز 140 شخصاً. والغائب الأكبر في هذا المؤتمر كان القطاع الخاص الذي ما آنك مطلباً بإشراكه في رسم السياسات الاقتصادية العامة للدول العربية. ■



Euro Arab Investment & Banking Forum

الملتقى العربي الأوروبي للاستثمار والمصارف

Horizons For A New Partnership

Financing Services

Energy; Oil & Gas

IT and Telecommunication

Agro-Industry

October 24-25 2002 Hotel Intercontinental Geneva- Switzerland

Organized by:

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

and the

Arab-Swiss Chamber of Commerce and Industry.

For more information

LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra Beirut 1103 2100 Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

SAUDI ARABIA P.O.Box 5157 Riyadh 11422 Tel: 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946

UNITED ARAB EMIRATES P.O.Box 55034 Dubai Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

E-mail: conferences@iktissad.com

مجموعة "البرتقال" التونسية:



أعوام، يقول المدير التجاري للمجموعة عبد السلام الماكني مضيفاً بأن "البرتقال" خاطبت العرب عائلات وأفراداً ورجال أعمال مؤكدة أنها هادئة على توفير كل ما يطلبونه وبأعلى للمستويات.

وأضاف الماكني: "لقد تطوّرت البنية السياحية في تونس بشكل ملموس وحان الوقت للقيام بمجهود جماعي أثناء التوجه نحو الأسواق العربية بعد أعوام كانت الجهود شبه فردية. ونحن في مجموعة "البرتقال" نتابع سياستنا السابقة في إطار خطة متكاملة، ولدينا ثقة بأننا في الطريق الصحيح لتحقيق أهدافنا والنجاح في الأسواق العربية في ضوء نشاطنا خلال

السياحة العربية في تونس هي خزان استراتيجي أو سوق للمستقبل، وستمثل المصدر الأم للقادمين إلى تونس في الأعوام القليلة المقبلة. والسياحة العربية تتلاءم مع البنية الحديثة للسياحة التونسية التي أنجزت في أواخر التسعينات ومطلع القرن الحالي. وإذا كانت السياحة الأوروبية قد لعبت الدور الأساسي في العقود الماضية فهي باتت عاجزة من لعب الدور نفسه مستقبلاً لأنها تقوم أساساً على سياحة المجموعات والرحلات المنظمة، في حين أنّ أكثر من ثلث الفنادق التونسية أصبحت من فئة 4 و 5 نجوم وهذه الأخيرة موجهة للسياحة الراقية.

هذه هي الفلسفة الراحنة لمجموعة "البرتقال" للفنادق والخدمات السياحية في تونس التي أسسها ويرأسها رجل الأعمال عبد الحميد الخشين وسهر على بلوغها المرتبة الأولى بين المجموعات السياحية في تونس، وهو نجح في ذلك إلى حد بعيد وكان دائماً رجل أعمال لا أقوال، وكان سباقاً إلى إنجاز الخدمات الترفيهية الضرورية لقيام السياحة الراقية مثل كازينوهات الجماعات الكبير ومركز العلاج ببحاء البحر، كما استقبل العديد من رجال الثقافة والفن والإعلام والسياسة العالميين، وأقام العديد من التظاهرات الدولية على غرار البطولة العالمية للبريد التي حضرها للمثل العربي العالمي عمر الشريف.

خدمة السياحة العربية

ومجموعة "البرتقال" كانت سباقاً لتتوجه نحو الأسواق العربية منذ بضعة



عبد الحميد الخشين

الفترة الأخيرة والنتائج المحققة وأبرزها ما يأتي:

أولاً- حصول المجموعة على شهادة ISO 9002 وذلك نتيجة اهتمامها بجودة الخدمات في جميع الأنشطة، ونحن لم نهتم بالجودة استهدافاً للحصول على هذه الشهادة إنما كان ذلك خياراً استراتيجياً ونتاج جهود يومية ومتابعة مستمرة وصولاً إلى غايات ثلاث هي:

- توفير خدمات راقية ترضي الزبائن وتشجعهم على العودة ثانية.

- الضغط على الأكال لتلبية أسعار خدماتنا الجيدة منافسة.

- تطوير أساليبنا الإدارية واعتماد سياسة تكوين وتدريب باستمرار.

وأضاف الماكني: "إذا جرحنا في تحقيق هذه الغايات تكون قد قلعتنا شوطاً بعيداً في إرضاء الزلاء واكتسابهم زبائن دائمين، ولن تكون شهادة الجودة سوى وسيلة للرقابة الذاتية والمحافظة على النجاح واكتساب أسواق جديدة.

ثانياً- مشاركة المجموعة في ملتقى السياحة العربية في دبي، وهذا ليس بجديد، فامتدنا بالأسواق العربية قائم منذ سنوات ونحن، يقول الماكني، من المؤمنين بضرورة تنشيط السياحة العربية البينية، وركزنا على هذا الأمر من خلال التشبيك بين مجموعة "البرتقال" وشركة تونس للخدمات السياحية والمجموعات السياحية الأخرى، واستطعنا دخول الأسواق العربية تدريجاً وإقامة تعاون معها بدءاً من لبنان ثم السعودية وسورية والإمارات وغيرها من الأسواق العربية والخليجية.

نتائج مشجعة وعود و اتفاقات

وأضاف عبد السلام الماكني: "مشاركتنا في دبي هذه السنة كانت مثمرة وحققنا نتائج

ثالثاً، شاركت مجموعتنا في فعاليات الأسبوع السياحي الذي أقيم في العاصمة السعودية الرياض الشهر الماضي بعبارة ودعم من وزارة السياحة التونسية للتعريف بها كمكانات تونس السياحية في ظل التوجه لفتح مكتب للديوان الوطني للسياحة التونسية في المملكة، لا سيما أنّ للسوق السعودية أهمية كبيرة بالنظر إلى عدد السياح السعوديين سنوياً، ويمكن أن تسجل هنا بعض النتائج وأهمها:

— متابعة ما أنجزناه في ملتقى دبي.
— التعرف إلى عادات السياحة والسفر لدى المواطن السعودي وطريقة عمل وكالات السفر والتعرف إلى متطلبات السائح السعودي.
— ربط الصلة مع ممثل الخطوط التونسية في السعودية والتعاون معه لتطوير وسائل ترويج للذخج السياحي التونسي.



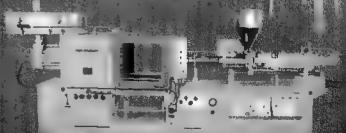
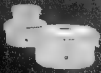
وأضاف: "لنسنا اهتماماً بالاستشفاء بمياه البحر نظراً لخبرتنا وتخصصنا في هذا المجال مع العلم أنّ تونس تبتوأ المرتبة الثانية عالمياً، كما لسننا اهتماماً بسياحة العائلات والشباب التي نالت النصيب الأكبر من العقود الموقعة. ولا بدّ من الإشارة إلى اهتمام الشركات العربية بسياحة المؤتمرات التي تتميّز بها مجموعتنا، ونعتقد أنّ العرب سيستجوبون لاعتماد تونس مقراً لمؤتمراتهم بعد أن إطمأنوا إلى نجاحات تونس في هذا الحقل.

طيبة، ولا بدّ من الإشارة إلى التنظيم الجيد ومستوى الحضور المتميز. ونهيات لنا الفرصة للتعريف بالسياحة التونسية والتطوّرات الحاصلة على هذا الصعيد بحيث بات المنتج التونسي يلبي متطلبات السائح العربي ووجدنا تجاوباً وصدي إيجابياً لدى وكالات السياحة والسفر العربية، وتعزز ذلك بشهادات السياح العرب الذين سبق وزاروا تونس وأكدوا ارتفاع مستوى الخدمات".
"لم يقتصر الأمر على التعريف والتعريف، يقول الماكسي، فقد أبرمنا العديد من العقود مع مكاتب السفر العربية مثل ARAB LINK السعودي وبارون تراهيل السوري، إضافة إلى عقود تعاون مع مكاتب من البحرين والأردن للصيف الحالي، كما وقّعنا عقداً مع الخطوط السعودية لتنفيذ برنامج مشترك".



KAMAPLAST

المصنع الوحيد في تونس لإنتاج البلاستيك بالحقن



هل تريد أن تصنع
-مصنعا للخزانات-LLPE-
-مصنعا لأكياس التلويح-LLPE-
-مصنعا البواتر للملاحة-PET-

هل تريد أن تصنع
-مصنعا للكرسي والكرسي-PP-
-مصنعا للكرسي المتحركة-PP-
-مصنعا للمسطح والظلمة-PVC-

إن الخبرات والمهارات المتوفرة لدينا والمبتدئين ليست أقل من الخبرة المتعددة من تجارب المشروع خلال 100 يوم

فكس : 00961-1-356111
فكس : 00961-7-220079

للاستعلام الاتصال : السيد كامل فيلان هاتف : 01/554111-03/816100
د. حسين فيلان هاتف : 07/222200-03/220853

برج العرب ينال شهادة ايزو

حصل برج العرب، التابع لمجموعة جيميرا انترناشونال، على شهادة ايزو 2000، 9001، تحديجة لمستوى الكفاءة الذي يتمتع به الجهاز الإداري للفندق، وأشار المدير الإداري لمجموعة جيميرا انترناشونال جيرالد لوليفيس إلى أن "حصول برج العرب على شهادة الايزو يعكس التزامنا بأن يكون مستوى عملنا يتناسب مع المقاييس التي تشترطها شهادة الايزو، كوننا نختبر هذه الشهادة للقياس المثالي للجودة".



مدير برج العرب كريستوف شنايدر يتسلم شهادة الايزو من مدير لوبوز للجودة انتوني مونسر، محافظاً بعدد من إدارتي وموظفي برج العرب

فندق كراون بلازا جده بحلته الجديدة



توماس شميلتر

قال توماس شميلتر المدير العام لفندق كراون بلازا جده أن الفندق انتهى من تحديث وتطوير بعض المرافق الجديدة لأكسبة الحركة السياحية والفندقية في محافظة جده.

وأستمرض شميلتر خططه وبرامجه التطويرية الجديدة لمواجهة حركة صيف جده. وأكد أن مساحة الفندق الإجمالية تبلغ 40 ألف متر

مربع وعدد الغرف والأجنحة تصل إلى 323 غرفة وجناحاً. وفي الفندق 4 مطاعم مختلفة وناد صممي مجهز بأحدث الأجهزة، وتم افتتاح (المقهى الصغير) (Le Petit Cofe) على أحدث المستويات الترفيهية إضافة إلى نادي كراون بلازا (Crown Plaza Club) المخصص لكرة رجال الأعمال وعلى مستوى راق بهدف تلبية احتياجات هذه الفئة وتقديم أرقى الخدمات المقتمة لهم.

من جهة أخرى قال محمد يوسف العمودي، مدير العلاقات العامة في الفندق، أن الفندق يولي جُل اهتمامه بالكوادر الوطنية لتساهم في إبراز الصناعة الفندقية في المملكة، وتصل نسبة توظيف المواطنين إلى نسبة (30 في المئة) حالياً وهناك خطط طموحة لرفع نسبة التوظيف إلى المستويات المتوسطة، وقال أن الفندق لديه العديد من البرامج التطويرية للشباب السعودي في المجال الفندقية.

ماريوت يشارك في صيف دبي

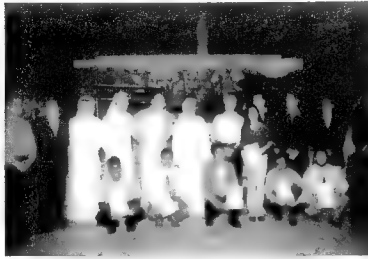


ميرفات هلق جي ديليو ماريوت-ميري إبراهيم برفوت

يشارك فندق جي ديليو ماريوت - دبي في مهرجان التمسوق ومسابقات الصيف في دبي الذي يمتد طوال 10 أسابيع، وأشار مدير عام الفندق إبراهيم برفوت إلى أن "الفندق سيشارك في المسابقات الترفيهية حيث سينضم عدد من موظفينا إلى عروض الشوسسي وتزيين المائدة بالزهور وإعداد "الكنايبه"

والخبز الألباني أمام الجمهور. وقد تمّ التعاون مع منظمي المهرجان في ما يخص الأسعار الخاصة للغرف في الفندق، كما شكّلت لجنة في الفندق تهتم بالتخصيص لهذا الحدث السياحي". ويضف فندق جي ديليو ماريوت ورشة تحسين وتطوير للمطاعم حيث شملت الأعمال مطعم العائلات Market Place، والمطعم الأسيري Mambo Lagoon، وSwan Bar، إضافة إلى المقاهي الأخرى.

من جهة ثانية، يبيت فندق جي ديليو ماريوت كل نهار طرق طهي أشهى وجباته مباشرة عبر البرنامج التلفزيوني "فنان قهوة" حيث يقوم "الشيف" حسان بعرض الوصفات الدقيقة، ويتلقى البرنامج اتصالات المشاهدين لإبداء آرائهم والرّة على استفساراتهم. علماً، تحتفل مجموعة فنادق ماريوت بعيدها الـ 75، حيث تستعيد ذكرى افتتاح جي ويلفارد ماريوت لقهواه الكلاسيكي العام 1927، ووفق خطة محددة للعالم، تحولت ماريوت إلى واحدة من أشهر وأرقى الشركات في العالم.



فنادق متروبوليتان تكرم زبائنهما وموظفيها

أقامت فنادق متروبوليتان العالمية حفلاً تكريمياً لزبائنهما في قاعة الحمرا في فندق متروبوليتان بالاس حيث حضر الحفل أكثر من 500 مدعو من رجال الأعمال ومديري شركات محلية مستقرة في دبي، وكان في استقبالهم الرئيس التنفيذي لمجموعة الحيتور محمد الحيتور، ومدير إدارة عمليات فنادق متروبوليتان العالمية أحمد صالح.

على صعيد آخر، أقامت المجموعة الحفل السنوي لموظفي فنادقها في دبي في أرجاء فندق ومنتجع متروبوليتان الشاطئ. وتخلل الحفل توزيع جوائز تقديرية لموظفين وصلت خدمتهم إلى أكثر من 5 أعوام في الشركة.

"هولدياي إن" تقدم "ويك اندر بلاس"



المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق لهولدياي إن الشرق الأوسط والأفريقيا مصالحة بريم بافل من شركة فيزا

استقبلت فنادق ومنتجعات هولدياي إن في الشرق الأوسط موسم الصيف بإطلاق برنامج "ويك اندر بلاس Weekender Plus" الذي يوفر فرصة الإقامة المجانية للأطفال في غرف ذويهم إضافة إلى وجبات غداء وعشاء مجانية. كما يوفر البرنامج مزايًا إضافية لحاملي بطاقة فيزا الائتمانية الذين يحصلون على ليلة إضافية مجانية عند حجزهم لليلةتين. وتسري عروض "ويك اندر بلاس" وبطاقات فيزا في 21 منشأة هولدياي إن في الشرق الأوسط. وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في هولدياي إن الشرق الأوسط وأفريقيا في Six Continents Hotels ديفيد التكتسون "أنتنا نقدم مجموعة واسعة من وجهات العطلات تمتد من البحر الأبيض المتوسط إلى البحر الأحمر والمحيط الهندي وخليج عمان".

تعيينات إدارية في مجموعة ستاروود

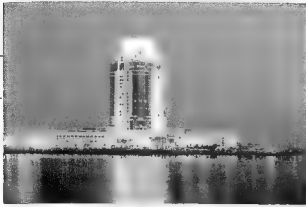
أعلن فيليب كاسيس، النائب الأول للرئيس ورئيس عمليات مجموعة ستاروود في أفريقيا والشرق الأوسط، عن مجموعة من التعيينات الإدارية الجديدة ضمن المجموعة في المنطقة.

وتم تعيين أربعة مدراء مناطق وأربعة مدراء عموم مناطق سيرفون تشاريهم مباشرة إلى كاسيس، والسؤولون الجدد هم:

- فهد أبو شعر، مدير عام منطقة الكويت والسعودية واليمن وباكستان ومدير عام فندق شيراتون الكويت.
- كارلهاينز أومان، مدير عام منطقة الخليج ونائب الرئيس ومدير عام فندق شيراتون البحرين.
- هانالينيو بيرنوليني، مدير عام منطقة شمال أفريقيا والشرق الأدنى ومدير عام فندق شيراتون كازابلانكا.
- إبراهيم كاسيس، العضو المنتدب لمنطقة مصر ومدير عام فندق شيراتون الجزيرة.
- لوران سيرفيليه، مدير منطقة غرب أفريقيا ومدير عام فندق شيراتون لاجوس.
- دون إليوت، مدير منطقة شرق وجنوب أفريقيا ومدير عام فندق شيراتون بريتوريا.
- سعد الله ملحم، مدير منطقة سورية ولبنان ومدير عام فندق شيراتون دمشق.
- جاييس مونرو، مدير منطقة دبي ومدير عام فندق شيراتون دبي.

وقال رولاند فوس، رئيس مجموعة ستاروود في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط: "سيسهم هذا التنظيم الجديد، تحت قيادة فيليب كاسيس، في دعم نمونا وأهدافنا الطموحة، بالإضافة إلى تعزيز قيادة ستاروود في مجالات التسويق والتشغيل في أفريقيا والشرق الأوسط".

وأضاف كاسيس: "إن هذه المناصب الجديدة توفر العديد من الفرص وتعزز الفعالية المهنية والتواصل وتشكل فريق عمل متجانس بالتزامن مع فريق قسم أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط، كما سيساعد في المحافظة على القدرات المفتوحة مع الشركات المالكة وسيشكل دعماً رئيسياً لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط".



ريتز كارلتون الدوحة: أسعار خاصة

مع انطلاق موسم الصيف، يقدم فندق ريتز كارلتون الدوحة أسعاراً جديدة للغرف والأجنحة بحيث تحسب الأسعار لليلة الواحدة كالتالي، 350 ريالاً فطرياً للغرفة الفاخرة، 699 ريالاً للجنح الذهبي، و779 ريالاً للجنح الماسي إضافة إلى حسم بنسبة 50 في المئة على الغرفة الإضافية للأطفال، تتخفّن العروض حسمًا بنسبة 25 في المئة على كافة المطاعم، و10 في المئة على علاجات المنتجع الصحي ومركز التجميل.



مبنى الجمال للأجنحة المفروشة

تم مؤخراً افتتاح مبنى الجمال للأجنحة المفروشة الكائن في بلدة بعبعات (لبنان) والتي تبعد مسافة 30 دقيقة عن بيروت. يحتوي المبنى على أحدث الأجنحة المجهزة حيث الأثاث الجميل والفرش المتناسق، وحيث تحيط بالمبنى كل وسائل الترفيه (حديقة، مسبح للأطفال، مطعم). وفي المبنى أجنحة بغرفتي نوم وأخرى بغرفة واحدة.

راديسون ساس؛ وكيل مبيعات عام في قطر



من اليمين: المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط والريفاتيا في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس مايك بيلكنجتون، المدير التنفيذي في شركة توريست ترافيل بيرو أحمد حسين، مدير المبيعات في منطقة الخليج في مجموعة راديسون ساس خميس قزاز، ومدير المبيعات في شركة توريست ترافيل بيرو علي حسين

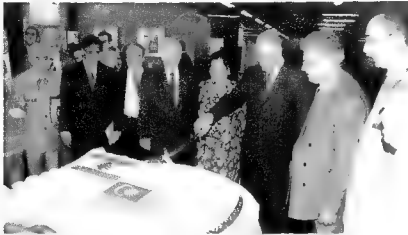
عُيِّنت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس شركة "توريست ترافيل بيرو" وكيل المبيعات العام للمجموعة في قطر. وبهذا الاتفاق، تعدّ قطر ثالث دولة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي تقوم المجموعة بتعيين وكيل عام فيها، بعد الكويت والسعودية. وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس مايك بيلكنجتون: "قام السياح من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي العام الماضي بإنفاق نحو 27 مليار دولار على نحو 9 ملايين رحلة سياحية، أي ما يعادل ضعف الإنفاق الأوروبي. تماشيًا مع ذلك، تقوم المجموعة بتدعيم حجم مبيعاتها في هذه الدول". قال المدير التنفيذي في شركة توريست ترافيل بيرو أحمد حسين: "تعدّ منطقة الشرق الأوسط من أكثر المصائد السياحية استقطاباً للمسافرين المسافرين من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي الذين يشكّلون أكثر من ثلثي سائحي المنطقة".



تمديد عرض "هيلتون مجاناً"

مددت شركة هيلتون انترناشونال عرضها الترويجي "هيلتون مجاناً" بحيث يتضمّن وجهات جديدة في القارات الأوروبية ومنطقة الشرق الأوسط وشرق آسيا. ويمنح هذا العرض للمسافرين من منطقة الشرق الأوسط فرصة الإقامة المجانية لمدة 3 ليالٍ في فنادق هيلتون المنتشرة في أكثر من 60 وجهة سياحية حول العالم. وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في منطقة الخليج العربي غاي أبوسوم: "على الرغم من تركيزنا على قطاع السياحة والترفيه بشكل أساسي، يستطيع عملاؤنا من رجال الأعمال الاستفادة من هذا العرض خصوصاً منهم الذين يتنقلون بكثرة".

من جهة أخرى، تحالفت مجموعة هيلتون مع شركة فيزا انترناشونال لإطلاق العرض الصيفي "عطلة رائعة للعائلات". وستقدم مجموعة هيلتون عروضاً للعائلات التي تقيم في فنادقها بحيث يصبح بإمكان الأطفال الإقامة وتناول المأكولات مجاناً. ووفقاً لهذه الحملة الترويجية، يمكن لضيوف الفندق، ممن يستخدمون بطاقة الدفع فيزا، الاستفادة من عرض الحصول على غرفة بدرجة أعلى مجاناً وفقاً لمستوى إشغال الفندق أو حسم بنسبة 10 في المئة على وجبات الطعام أثناء إقامتهم في الفندق.



الوزير عبد الرحيم مراد ممثلاً للرئيس الحريري يقطع الحبل المثلّي مع الوزيرة الماليزية خلال حفل افتتاح المعرض



وزيرة التجارة الدولية والصناعة في ماليزيا ساري رابدة عزيز تلامي في حفل الافتتاح في فندق فينيسيا

المعرض الماليزي في لبنان:

175 شركة للمسلع والخدمات

مواعيد مسبقاً لهذه الشركات مع رجال أعمال لبنانيين وعرب.

وقام وفد من الشركات الماليزية المشاركة في المعرض بزيارة لرئيس الحكومة اللبنانية رفيق الحريري الذي أكد ثوابت الحكومة اللبنانية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية في لبنان، وأكد لوفد أن لبنان، بعد توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، يشكل فرصة أمام المنتجات الماليزية لدخول الأسواق الأوروبية، مشجعاً الشركات والصناعات الماليزية على إقامة وحدات تجميع صناعية في لبنان.

وكشف سوبرة أن شركتين ماليزيتين تعملان في قطاع المعلوماتية والاتصالات تدوسان إمكانيات الاستثمار في لبنان. وأوضح أن معرض "ماليزيا في لبنان 2002" كان بمثابة بداية في تحول وجهة أعمال الشركة لتقديم السوق العالمية وباكورة المعارض ذات الطابع الدولي التي تعزز تغطيتها، كاشفاً النقاب عن أن هذا المعرض سيصبح حدثاً سنوياً، وأن معرضاً ماليزياً آخر سينظم في شهر أيلول/سبتمبر المقبل ويكون موجهاً إلى الجمهور عامة بهدف القيام بعمليات البيع المباشر.

يذكر أن حجم التبادل التجاري بين لبنان وماليزيا ارتفع إلى نحو 31,1 مليون دولار في العام 2001 من 25 مليون دولار في 2000، أي بنسبة 24,9 في المئة. ■

وذكر رئيس الوزراء اللبناني رفيق الحريري في كلمته إلى هذا الحدث هو بمثابة دليل على متانة العلاقات والقيم التي تجمع بين البلدين منذ القدم، معرباً عن أمله في أن يكون لبنان بوابة إقليمية للمنتجات الماليزية، وأن تلعب ماليزيا دوراً فاعلاً في ترويج المنتجات اللبنانية في بلدان آسيا.

وأضافت عزيزة أن المعرض يسلط الضوء على قطاع المعلوماتية في ماليزيا وقطاع الخدمات، وخصوصاً تلك المتعلقة بقطاعات تقنية المعلومات والاتصالات والتربية، أمله في أن يقدم هذا المعرض فرصاً إلى رجال الأعمال في لبنان والدول المجاورة لإنشاء علاقات تجارية مع الشركات والوكالات الماليزية.

وشهدت منصات الشركات العاملة في مجالات الكمبيوتر والمعلوماتية إقبالاً من الزائرين، كما استفادت شركة بروتون لإنتاج السيارات من المعرض لترويج منتجاتها في السوق اللبنانية.

وذكر عبد الله سوبرة، مدير عام شركة "إكسبو بيروت" للمعارض، أن ماليزيا في لبنان 2002 سجل نجاحاً كبيراً، وأن معظم الشركات المشاركة في المعرض نجحت في توقيع عقود وكالات في كل من لبنان، سورية والأردن. وأكد أن دور الشركة كان أساسياً في هذا المجال خصوصاً من ناحية تصديق

نظمته المؤسسة الماليزية لإنشاء التجارة الخارجية (MATRADE) وشركة "إكسبو بيروت" للمعارض، معرض "ماليزيا في لبنان - 2002" الذي أقيم من 18 إلى 22 نيسان/أبريل الماضي. وتضمنت المعرض عدداً كبيراً من المنتجات والخدمات الماليزية المعدة للتصدير من أكثر من 175 شركة ماليزية شاركت في المعرض. وذكرت وزيرة التجارة الدولية والصناعة الماليزية ساري رفيدة عزيزة، أن المعرض يهدف إلى عرض عدد كبير من المنتجات والخدمات الماليزية ذات النوعية الجيدة والأسعار التنافسية والمتوفرة للتصدير، إضافة إلى ترويج ماليزيا كمقصد سياحي جذاب.

وتضمنت المنتجات المعروضة، إضافة إلى المنتجات والشركات السياحية، سلعاً استهلاكية وتجارية منها: السيارات، قطع الغيار، مواد البناء، مستحضرات التجميل، اللوازم المكتبية، الأدوات الكهربائية والإلكترونية، اللوازم، المنتجات الطبية، الأدوات المكتبية، الأقمشة، الألبسة وغيرها.

وفي حين خصّصت فترات قبل الظهر لتزويد لقاءات عمل مع رجال أعمال لبنانيين، فتح المعرض أبوابه للعموم في فترتي بعد الظهر والمساء حيث شهد إقبالاً من الجمهور اللبناني وفاق عدد الزوّار الـ 25 ألف شخص.

صدور دليل تصنيف شركات التأمين العربية مهنًا: 50 شركة في الإصدار الأول

مقابل عملية التصنيف. إنما من يدفع هو الراغب بالحصول على معلومات عن الشركة المصنفة أي من يشتري الدليل". وفي العام المقبل، يتابع مهنًا: ستعتمد التصنيف التفاعلي، وهذا النوع يستوجب زيارة للشركة إذ تحتاج إلى معلومات دقيقة وخاصة عنها وتصور هذه الشركة للمستقبل والخطط الرئيسية لعملية الاكتتاب، وبذلك يختلف هذا النوع من التصنيف عن التصنيف غير التفاعلي". تصنيف "مهنًا" بدأنا بإجراء خلال العام الجاري مع ثلاث شركات فقط، شركة عربية واحدة واثنين أجنيين تعملان في الأسواق العربية. هدفنا أن نصف 75 شركة في العام المقبل تستحوذ على أكثر من 50 في المئة من ائتمانات التأمين في العالم العربي. وقد تجاوز عدد الشركات التي تقدمت بطلب للتصنيف الـ 60 وهناك نمو في الطلب تجاوزاً من قبل الشركات".

لكن من يطلب هذا الدليل؟ يوضح رئيس الشركة بأن من يشتريه قد تكون الشركات التي تم تصنيفها أو تلك التي لم تصنف، شركات إعادة التأمين والوسطاء، علماً أن عملية التصنيف ستكون سنوية وقد يفتتق تصنيف الشركة بين عام وآخر. كما يمكن تصنيف الشركات من مقارنة وضعها بواقع السوق.

بلغت كلفة التصنيف وإصدار الدليل يقول مهنًا 200 ألف دولار أمريكي "ونأمل بأن يحصل تجاوب أكبر من السوق وأن تترك الشركات أهمية التصنيف". ومن المتوقع صدور الدليل الثاني أواخر العام الحالي أو مطلع العام 2003.

ويشدد مهنًا على أنه لن يتم التداول بالنتائج مع الشركات قبل صدور الدليل. "إلا أنه وبموجب التصنيف التفاعلي يحق لنا التناوب مع الشركات وقد تطلب الشركة مثلاً الانسحاب أو التراجع عن التصنيف، غير أن هذه المسألة غير واردة في التصنيف غير التفاعلي". ■



إبراهيم مهنًا

وتأتي أهمية التصنيف في كونها تعزز ثقة العميل بالشركة التي يتعامل معها، بحيث أنها قادرة على الإيذاء بالتزاماتها تجاهه، علماً أن حجم الشركة ليس دليلاً على صحتها. وقد تدخل عوامل عدة تؤثر على وضع الشركة إلى جانب المعايير المالية كضعف أو سوء الإدارة يوضح مهنًا.

وعن عملية التصنيف نفسها يبين مهنًا بأن هناك نوعين من التصنيف: التصنيف غير التفاعلي Non Inter-active rating والتصنيف التفاعلي Inter-active rating. "وقد قمنا في المرحلة الأولى بالتصنيف الأول أي غير التفاعلي، وهو يقوم على ثلاثة أسس: أولاً على المعلومات العمومية والميزانيات الدقيقة، وثانياً على سمعة الشركة في السوق والبرامج التي تسوقها وثالثاً تحت أي نظام رقابي تمارس نشاطها. وبهذا التصنيف اعتمدنا على المدققين، وفي حالة مماثلة لا تتكبد الشركة أية تكاليف

بات موضوع تصنيف شركات التأمين. ما اكتسب اهتماماً متزايداً في العالم، في إثر كانت أبرزها أحداث أيلول/سبتمبر الماضي التي لحقت بالكثير من شركات التأمين وشركات الإعادة على السواء خسائر فادحة، وأدت إلى خروج عدد من هذه الشركات من السوق.

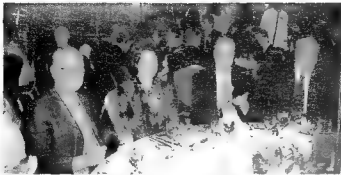
أين هي الشركات العربية من موضوع التصنيف؟ شركة مهنًا وشركاء، وفي بادئة هي الأولى من شركة عربية في المنطقة أصدرت أول دليل تصنيف لشركات التأمين العربية.

شمل التصنيف إلى شركات التأمين المباشر شركات إعادة وشركات أجنبية عاملة في الأسواق العربية. رئيس الشركة إبراهيم مهنًا تحدث عن دليل تصنيف شركات التأمين والهدف منه الشركات التي تجاوبت مع الموضوع.

يقول مهنًا، في البداية لا بد من أن تكون شركة التصنيف طرفاً محايداً لتأتي نتائجها موضوعية لأن التصنيف يعكس الموقع المالي لشركة التأمين من جهة ومدى إيفاء الشركات بالتزاماتها تجاه المؤمنين وحملت البوالص من جهة أخرى.

ويتابع: "ولدت الفكرة منذ خمس سنوات وذلك في ظل غياب أية مؤسسة تصنيف عربية يمكن أن تقوم بعملية التصنيف بطريقة علمية لتفادي ما حصل مع إحدى الشركات الإيرانية حيث تدخلت الحكومة الأميركية مع شركة "موديز" وحالت دون تصنيف تلك الشركة. فالشركات الأجنبية لا يمكن أن يأتي تصنيفها للشركات دقيقاً لعدم إدراكها بمقومات الأسواق العربية بصورة واضحة.

وقد انطلقنا في عملية التصنيف من مبدأ الموضوعية والعلمية وذلك لإيماننا الواسع بواقع أسواق التأمين العربية، ما يمنح تعاطياً مع الأمر مصداقية أكبر."



من اليمين: ابراهيم مافوسيان، عباس خلف، وعليته وريكارو سليمان

حفل جوائز 2001 لشركة أليكو

أقامت شركة أميركان لايف كومباني "أليكو" حفل عشاء في فندق فينيسيا إنتركونتيننتال في بيروت تم خلاله توزيع جوائز على الوكلاء المتميزين في العام 2001. حضر الحفل الرئيس التنفيذي الفخري للمجموعة الأميركية الدولية "أليكو" في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا عباس خلف، ورئيس "أليكو" في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا أودو كروغر، نائب رئيس "أليكو" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا مروان شقم ونائب الرئيس الإقليمي ومدير عام "أليكو" لبنان سامي سعاده.



سامي سعاده، إدوارد بوش ومروان شقم

تصنيف ممتاز لشركة "الشرق للثامين" المصرية



أنور زكري رئيس الشرق للثامين

حصلت شركة الشرق للثامين على درجة تصنيف ممتاز A-Excellent من مؤسسة A-Mbest العالمية التي تعد من كبرى مؤسسات التصنيف العالمية المتخصصة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

جاء هذا التصنيف تويجاً لتمييز الشركة واستجابتها للمطور والتحديث في ظل الاتجاهات الحديثة نحو العولمة وفتح الأسواق.

وتعد "الشرق للثامين" واحدة من الشركات الرائدة في مجال صناعة التأمين في السوق المصرية سواء في تأمينات الأشخاص أو تأمين للممتلكات والمسؤوليات. وقد حافظت الشركة على تفوقها رغم المنافسة الشديدة في ظل تحرير سوق التأمين.

وتعتبر شركة الشرق للثامين أول شركة تأمين على الحياة في مصر - تأسست العام 1931 - ولها فروع تستحوذ على حصة قدرها 37,5 في المئة من حجم سوق تأمينات الحياة الفردية والجماعية. وفي مجال تأمين الممتلكات والمسؤوليات تستحوذ الشركة على حصة تقدر بـ 24 في المئة من حجم أعمال جميع شركات التأمين في مصر فبالإجمال عددها 14 شركة.

"التعاونية للثامين" توزع 16 مليون ريال

باشرت الشركة التعاونية للثامين السعودية حملتها لتوزيع 16 مليون ريال للعلاء كجزء من الفاعش المتحقق عن عمليات التأمين للعام 2001 بعد اقتطاع الاحتياطات اللازمة.

وتأتي هذه الخطوة في إطار النظام التعاوني الذي تمارس الشركة العمل على أساسه، ويقضي بأن تعيد الشركة الفاعش المتحقق أو جزءاً منه إلى حملة الوثائق باعتبارهم هم أصحاب العمل التأمينية.

وكان مجلس إدارة التعاونية للثامين قد قرر أيضاً توزيع أربع صافية على المساهمين قيمتها 17,5 مليون ريال من إيرادات استثمار أموال المساهمين مقابل 19 مليوناً وزعتها الشركة للعام 2000.

وكانت النتائج التي تضمنها التقرير السنوي للتعاونية للثامين للعام 2001 قد أظهرت أن أوضاع التأمين المكتتبة سهلت نمواً كبيراً وتخطت للبلار ريال بمعدل يعد الأكبر في تاريخ الشركة وينمو فوه 43 في المئة، في حين زادت التعويضات التي سددتها الشركة للعلاء بنسبة 104 في المئة.

الاسلامية لتأمين الاستثمار واثتمان الصادرات

وافقت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واثتمان الصادرات على تغطية عملية إدارة تمويل بموجبها المؤسسة الإسلامية لتأمين القطاع الخاص مشروع مقسمات هواف صالبح شركة الاتصالات السودانية - سوداتل ضد المخاطر القصرية.

يذكر أن التغطية التي وفرتها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار قد مكنت المؤسسة الإسلامية لتأمين القطاع الخاص وهي إحدى مؤسسات مجموعة البنك الإسلامي للتأمين، من تمويل مشروع مقسمات هواف شركة سوداتل الذي يهدف إلى توسعة وتأمينها ما يربو على ثلاثين مقسماً في مواقع مختلفة من السودان، علماً بأن شركة سوداتل تعتبر من أنجح شركات الاتصالات العربية ويتم تداول أسهمها في بورصة البحرين للأوراق المالية.

وتبلغ تكلفة مشروع التوسعة 21 مليون دولار أميركي تساهم شركة سوداتل من مواردها الذاتية بمبلغ 13 مليون دولار أميركي (تصل نسبة 62 في المئة) في حين يبلغ التمويل المقدم من طرف المؤسسة الإسلامية لتأمين القطاع الخاص في شكل إدارة مبلغ 8 ملايين دولار أميركي (يصل 38 في المئة).

«شؤون» المجلة الاقتصادية والأعمال

1. توصيل مجاني للعنوان المذكور.
2. حسم خاص على السعر الأساسي يشمل أكثر من أربع أعداد مجانية.
3. أكثر من 20% حسم عن سعر السوق.
4. إمكانية الحصول على المجلة في مكان الإقامة أثناء العطلة مجاناً.
5. لا يتوجب الدفع إلا بعد استلامك لثلاثة أعداد من المجلة.

اشتره الآن لمدة سنة واحدة وادفع 80 دولار، واحصل على أكثر من 18 عدد من مجلة الاقتصاد والأعمال بـ 20% أقل من سعر السوق

الاسم:
الشركة: الوظيفة:
نوع العمل: البريد الإلكتروني:
العنوان البريدي: البلد: المدينة والرمز البريدي:
ص.ب: هاتف: فاكس:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number
Expiry Date

طريقة الدفع:

Signature:

E-mail: subscribe@iktisad.com 961 1 780206/7 - فاكس، 961 1 780200 - هاتف، لبنان - بيروت 1103 2100 - لبنان - هاتف، 961 1 780200
المملكة العربية السعودية: ص.ب. 5157 الرياض 11422 - هاتف، 966 1 4778624 - فاكس، 966 1 4784946
الامارات العربية المتحدة: ص.ب. 55034 دبي - هاتف، 971 4 2941441 - فاكس، 971 4 2941035

اشتره الآن لمدة سنتين وادفع 140 دولار، واحصل على أكثر من 36 عدد من مجلة الاقتصاد والأعمال بـ 30% أقل من سعر السوق

الاسم:
الشركة: الوظيفة:
نوع العمل: البريد الإلكتروني:
العنوان البريدي: البلد: المدينة والرمز البريدي:
ص.ب: هاتف: فاكس:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number

طريقة الدفع:

Signature:

E-mail: subscribe@iktisad.com 961 1 780206/7 - فاكس، 961 1 780200 - هاتف، لبنان - بيروت 1103 2100 - لبنان - هاتف، 961 1 780200
المملكة العربية السعودية: ص.ب. 5157 الرياض 11422 - هاتف، 966 1 4778624 - فاكس، 966 1 4784946
الامارات العربية المتحدة: ص.ب. 55034 دبي - هاتف، 971 4 2941441 - فاكس، 971 4 2941035

الاقتصاد والاعمال

تتبعك في رحلاتك

إشترك الآن





المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

تلقت مجموعة الاقتصاد والأعمال مئات الاتصالات الهاتفية والرسائل الإلكترونية التي تنوّه بالأهمية المتزايدة التي يكتسبها المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، في الصفحات التالية، نموذج عن بعض هذه الرسائل، وتغطية لكافة الفعاليات التي شهدها المؤتمر الثامن الذي انعقد في بيروت أواخر أيار/مايو الماضي.

ناصر الخرافي

السيد رؤوف أبو زكي المحترم
المدير العام - مجموعة الإقتصاد
والأعمال

تحية طيبة وبعد،
تلقيت بكل التقدير دعوتكم لنا للمشاركة في المؤتمر السنوي الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت من 23 إلى 25 أيار/مايو تحت رعاية دولة رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري حفظه الله.

وفي هذه المناسبة يطيب لي أن أشكركم وجميع الهيئات المنظمة للمؤتمر على دعوتكم الكريمة ومبادرتكم الطيبة لتكرمنا... وقد كان يسعدني الحضور والمشاركة معكم إلا أنه للأسف وبسبب ارتباطات مسبقة خلال تلك الفترة، لم أتمكن من تواجيها، فإذني أعترز عن الحضور وإن شاء الله تعالى نتاح لنا المشاركة معكم في دورات أخرى قائمة بالمؤتمر.

أدعو الله عز وجل أن يكلّل جهودكم ومجموعة الإقتصاد والأعمال بالنجاح والتوفيق وأن تثمر أعمال المؤتمر في تحقيق كل ما من شأنه أن يعود بالنفع والفائدة على الأمة العربية وأن يساهم المؤتمر مساهمة فعالة في دعم الإستثمار العربي، والتأكيد على دور القطاع الخاص العربي كشريك أساسي في جهود التنمية في مختلف الأقطار العربية.
مع خالص التمنيات لكم بالتوفيق ودوام الصحة والعافية.
وتقبّلوا وأقر التحية

شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده
للتجارة العامة والمقاولات العامة
والمنشآت الصناعية

هبة الماجد

سعادة الأستاذ رؤوف أبو زكي
مدير عام مجموعة "الإقتصاد والأعمال"
تحية طيبة وبعد،

يسعدني وقد هدت من بلدي الثاني لبنان أن أنتهز الفرصة لأن أعتر عن جزيل شكري وامتناني لما لقيناه من حسن الاستقبال وكرم الوفادة خلال فترة انعقاد المؤتمر السنوي الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت بين 23 و25 أيار/مايو من العام 2002.

كما لا يسعني إلا أن أثنى على الجهود الطيبة التي بذلتوها من أجل إظهار هذا المؤتمر بالشكل اللائق الذي ظهر به من حيث التنظيم الدقيق والحضور المؤكّر، ما جعله في نظري من أنجح المؤتمرات العربية التي شهدتها.
لقد كان انعقاد المؤتمر مناسبة طيبة للقاء بكم وبمجموعة من الأخوان العرب، وفرصة سانحة للإستماع ولبحث المواضيع ذات الأهتمام المشترك، وسبل تعزيز التعاون بين الأخوة العرب ما فيه تنمية وتطوير العلاقات العربية - العربية بمختلف المستويات، ولا سيما الإقتصادية منها.

أشكركم مرة أخرى وأرجو لهذه اللقاءات الأخوية أن تتكرّر، وأقبلوا مني أجمل التحيات وأصدق التمنيات بدوام الصحة والسعادة والتوفيق.
وتقبّلوا بأقبل فائق التحية والتقدير...

الشركة العربية المشتركة للإستثمار

تحية طيبة وبعد...

لقد كان المؤتمر فرصة عظيمة للقاء مع أبرز قياديين المؤسسات المالية والإستثمارية على المستوى العربي، الذين أجمعت أراؤهم على اللزوم الإيجابي للنشاط الإستثماري في العالم العربي.

والشركة العربية المشتركة للإستثمار، من خلال خبرتها الطويلة في المجال الإستثماري، وبعدها متوفر لها من إمكانيات، تتركب بأي تعاون مشترك بيننا، يعظم الإستفادة من الخبرات المكتسبة، ويحقق الإستخدام الأمثل للموارد المتاحة لدينا.

ولأنه لمن دواعي سروري أن يظل التواصل قائماً بيننا.

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والسداد.

خلف عبد الرحمن الرميثي / المدير العام

المؤسسة العامة لتشجيع الإستثمارات في لبنان



حضرة الأستاذ رؤوف أبو زكي المحترم
مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال"
للموضوع: شكر على رسالتكم ومشاركة
إيدال في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق
رأس المال العربية.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وعطفاً
على رسالتكم بتاريخ 6/10/2002، وبعد
دعوتكم الكريمة للمؤسسة العامة لتشجيع
الإستثمارات في لبنان للمشاركة في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال
العربية الذي عقد في فندق فينيسيا في 23 و 24 أيار/مايو 2002.

لقد شكل المؤتمر تجربة فريدة ورائدة كما عهدناه على مدى ثمانية أعوام
متتالية حيث لم يتوان عن حشد أعداد وافية من المستثمرين من الأقطار العربية
كافة. ومن هنا تكمن أهميته كونه أصبح على مدى السنين صرحاً يطل منه
لبنان من على أرضه على كافة أرجاء الوطن العربي.

ونحن نشكر القائمين على المؤتمر الذين أتاحوا الفرصة للمؤسسة ككل
سنة لطلّ عبءه على المستثمرين من أخواننا العرب لإطلاعهم على القوانين
الجديدة التي أقرّت مؤخراً ومنها القانون 360 الذي يفتح الباب، وأسعاً أمام
فرص الإستثمار في لبنان.

ونحن إذ نثّر الجهد الذي تبذله كمجموعة "الاقتصاد والأعمال" لتعريف
المستثمرين بفرص الإستثمار في لبنان، يهمننا من هذا النطلق أن نزودنا بقائمة
تضم كافة المؤتمرات والندوات التي تنظمونها هذه السنة وذلك من أجل
التنسيق مسبقاً للمشاركة فيها.

وتفضلوا بقبول كامل الإحترام والتقدير.

سميح البربر

رئيس مجلس الإدارة/ المدير العام

شهادة حق

منذ ما يقارب العقد من الزمن، دأبت مجموعة
الاقتصاد والأعمال التي يرأسها الزميل رؤوف أبو
زكي على تنظيم وعقد مؤتمر سنوي في لبنان يتناول
الاستثمار وأسواق رأس المال يحضره عدد كبير من
وزراء المال والاقتصاد والصناعة والتجارة ومخاطفي
الصارف المركزية، إضافة إلى المؤسسات المصرفية
والمالية والاقتصادية في المنطقة ورجال أعمال ومال
من الدول العربية والأجنبية. واللافت أن هذا المنتدى
السنوي يستقطب عدداً كبيراً من المستثمرين المهتمين
بالاستثمار وإقامة المشاريع.

فقد استضافت العاصمة اللبنانية المؤتمر
السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية
الذي نظمت مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك
مع مصرف لبنان وجمعية الصراف في لبنان
ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة لـ "البنك
الدولي". وبلغ عدد المشاركين فيه نحو 700 شخص من
25 بلداً عربياً وأجنبياً.

ولا شك في أن مثل هذه المؤتمرات تعود بالفائدة
الكبيرة على لبنان من كافة النواحي الاقتصادية
والمالية والساحية والاستثمارية، إضافة إلى تعريف
الزائرين من رجال الأعمال والمال وخصوصاً الذين
يقدون إلى لبنان للمرة الأولى على المستحدثات
والإجراءات الإيجابية التي تتخذها الحكومة على
صعيد تخفيض الرسوم الجمركية وتشجيع
الاستثمار والتملك ومكافحة تبييض الأموال
والفحشاء وغير ذلك.

ما أوجحنا في لبنان إلى أشخاص مخلصين
يهتمون بالوطن ويعزز الاقتصاد وتطويره
وتشجيع المشاريع الاستثمارية كالزميل رؤوف
أبو زكي الذي عمل من دون كلل على مواصلة
انتماء هذا المؤتمر السنوي وإنجاحه وذلك
بفضل شخصيته ودمائه خلقه وعطائه مع
الأخرين بصدق وأمانة، ما أكسبه إعجاب وتقدير
ومحبة الجميع، بشهادة عدد من الحاضرين.

وبكل محبة وإخلاص نقول أن هذا الإنسان اهل
لأن ينجح رسماً رافعاً من قبل الدولة لتغيير أجيوله
الدؤبة وعبرون وفاء بما يقوم به تجاه وطنه.
ولا يسعنا في هذا المجال إلا أن نشكر الزميل
العزیز ومساعديه ومجموعة الاقتصاد والأعمال
وجميع الذين كان لهم دور في تحضير وتنظيم هذا
المؤتمر ونخص بالذكر الزميل بهيج أبو غانم
الذي كانت له مساهمة كبيرة وفعالة في إنجاح
اللقاء. ولا يفوتنا أيضاً أن نوجه تحية إلى جميع
المؤسسات التي رعت المؤتمر.

سمير نعيم سلامة

لديبر العام السابق لوكالة رويترز في لبنان

جمعية رجال الأعمال العراقيين

إلى: مجموعة الاقتصاد والأعمال المحترمين
للمدير العام الأستاذ رؤوف أبو زكي المحترم
نهديكم أطيب تحياتنا..

يطيب لنا بعد عودتنا من بيروت وبمسق أن نمثركم عن جميل أمانتنا
لحسن وعائتكم لو قد الجمعية الذي شارك في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق
رأس المال العربية والتي تعتبر في القمة من حيث الإعداد والتنفيذ، كما نرجو نقل
تحياتنا وأمانتنا الخائق لحسن الضيافة التي قدمها للضيوف ونتمنى منهم
بالذكر بنك الخليج الدولي ومجموعة البحر المتوسط وبنك عودة الرائع في
حداوته وتنظيمه.

وفي هذه المناسبة لا بد لنا أن نثّر عن خالص أمانتنا وشكرنا لدولة الرئيس
رفيق الحريري على حسن استقباله وعلايته للمؤتمر التي أعطته نكهة لا تنسى..
وكان ختامها حفل الاستقبال والعشاء الرائع الذي تشرفنا بحضوره مع عدد
كبير من المشاركين الذين همرونا جميعاً بلطفهم وحسن استقبالهم.

نتمنى لكم دوام التوفيق وإلى دورات قائمة إنشاء الله.

مع هائق التقدير.

سليم يوسف الأعرج / أمين السر العام



الطاوله الرئيسيه وبدا الرئيس رفيق الحريري وإلى يمينه: الوزير علي النعيمي، الوزير فؤاد السنيورة، رياض سلامة، د. جوزف طويريه



من اليمين: مأمون إبراهيم حسن، جمعة الحاجد، سمير خوري

الرئيس الحريري يكرم المشاركين

كعادته في كل سنة، أقام رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري مأدبة عشاء في دارته تكريماً للمشاركين في المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية. وكان حفل العشاء هذه السنة مميزاً سادته ارتياح عام للتحفاة التي خص بها الحريري المشاركين. وكانت مناسبة لعدد كبير من المستثمرين المشاركين تجاذب اطراف الحديث مع الرئيس الحريري والتقاط الصور التذكارية معه. وأكد مشاركون أن تكريس هذا التقليد السنوي يدفع بالعديد من المستثمرين العرب لانتهازه فرصة لتأكيد الحضور في لبنان اما للاستثمار واما لتابعة مشاريع استثمارية قائمة فضلاً عن كونه فرصة للقاء الرئيس رفيق الحريري. حضر المأدبة الاعضاء المشاركون في المؤتمر إلى جانب عدد من الدعويين. وهذا لقطات،



من اليمين: عوض محمد، يعقوب حمد الحارثي، د. فيصل العلوان، صائب نحاس، خلف الرميثي



الرئيس الحريري مصافحاً حسين النويس



من اليمين: جمال زؤاد، عزت بجاني، عبد القادر المويك، نائل الزعبي



من اليمين: عبد المحسن بن صالح، فهد محمد الشريك، محمد علي بن زايد



من اليمين: إلياس عطية، تاجر عطية، د. إلياس غنطوس



من اليمين: أمين لهوي، شبيخة الخالد البهر، عصام المصقر، نبيل مكي الحاجاج



د. جوزف طرييه (اليمين) ومحمد عبد الرحمن اللخاعي



رياض سلامة (اليسار) وعبد الله الحمدان



تكريم الرعاية

للمزايد للمؤتمر. وهذا الإتجاه - الرعاية المتكررة - يتأسس مع مؤسسات أخرى مثل: شركة شعاع كابيتال، وشركة مان انفستمنت بروكدكتس، وشركة أي هلال Hilal I.

واللافت أنَّ هذه الرعاية لم تعد تقتصر على القطاع الخاص وحسب بل شملت القطاع العام حيث برزت بين الرعاية لهذا العام إمارة الشارقة وسوق البحرين للأوراق المالية ومؤسسة "أوجيرو" في لبنان. وحرصت مجموعة الإقتصاد والأعمال مع الهيئات المشاركة والمتعاونة في التنظيم على الإعراب عن شكرها وتقديرها لمؤسسات الرعاية من خلال تقديم دروع تكريم لها تقديراً منها لجهودها ودعمها لهذا المؤتمر. وقد تولى رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري شخصياً تسليم الدروع في حضور المكرمين لهذا العام، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ورجل الأعمال العربي جمعة الماجد، إضافة إلى مدير عام مجموعة "الإقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي. هذا لقطات من حفل تكريم الرعاية:

حظي مؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية منذ انطلاقته، برعاية عدد من المؤسسات المالية وللصيرفة العربية العريقة التي عايشت تطوره من عام إلى عام ومنحته باستمرار نفقتها وتشجيعها. واللافت في ذلك، تلك الرعاية السنوية المتكررة من عدد من المؤسسات مثل: المؤسسة العربية للصيرفة ABC، البنك الأهلي التجاري السعودي، مؤسسة الخليج للإستثمار، بنك الخليج الدولي، مجموعة البحر المتوسط للإستثمار، بنك عودة، أي. إف. جي. هرمس EFG-Hermes. وقد باتت رعاية هذه المؤسسات بمثابة شراكة في هذا الحدث السنوي، وبمثابة - وهذا هو الأهم - دليل على النجاح



ويستلم الدرع إلى د. جورج عني (بنك عودة) وبدا (من اليمين) جمعة الماجد



الرئيس الحريري يستلم درع التكريم إلى د. سامي دنش (المؤسسة العربية للصيرفة) وبدا من اليمين رياض سلامة ورؤوف أبو زكي



... مع محمد تيمور (EFG-Hermes)



... إلى هاني الحسامي (البنك الأهلي التجاري السعودي)



مع أنطوان مسعد (مان انفلستمنت برومكتس)



مع الشيخ طارق القاسمي (إمارة الشارقة)



مع رمزي ابو حشرو (T Hila)



مع د. يوسف هزول (سوق البحرين للأوراق المالية)



مع لؤي ابو دياب (أوجيرو تيليكوم)



مع فادي غصص (شركة كاديلان)



المعرض



في زيارة المعرض



جناح بنك عوده



جناح مجموعة البحر المتوسط



عمرو موسى والوزير بشارة مرهج أمام جناح مجموعة البحر المتوسط للاستثمار

بعد الانتهاء من جلسة افتتاح المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، تعنى الرئيس رفيق الحريري على الأمين العام لجامعة الدول العربية السيد عمرو موسى افتتاح المعرض المصاحب للمؤتمر بالنيابة عنه وبالأصالة عن نفسه وكان برفقة موسى، وزير الدولة اللبناني بشارة مرهج. وبالفعل جال موسى ومرهج على كل الأجنحة وكانت له مناسبة ليتحدث مع كل شركة راعية بمقردها وليلطف عن كثب على مستوى وخدمات هذه الشركات. وهذا المعرض لا يمكن اعتباره معرضاً تقليدياً بمقدار ما هو امتداد للمؤتمر وتأكيد من كبريات الشركات العربية والإقليمية على أهمية المؤتمر بالنسبة لها ولبلدانها. فالشركات الراحية ليست مجرد شركات تعرض منتجات للبيع بقدر ما تعرض صورة عن خدماتها وتقنياتها وأساليب عملها. وإذا علمنا أن حوالي نصف هذه الشركات تدعى سنوياً المؤتمر ومنذ ثماني سنوات لا نركنا مدى التزامها بهذا المؤتمر بحيث لا يتألف القول أنها شريك فيه وتشكل أحد أعمدة الأساسية. وهنا حفل الافتتاح بالصورة



جناح بيت الاستثمار الخليجي ويبدو وايد الرويح



عمرو موسى امام جناح بنك الخليج الدولي مصالحة حسن ياسين



عمرو موسى مصالحة علي المنصور من سوق البهرين للأوراق المالية



جناح البنك الاهلي لبحري ويبدو اركان استك يتوسطهم مدير العام عبد الهادي اشمايف (الثالث من اليمين)



جمعة الكاجد والشيخ طارق القاسمي في جناح إمارة الشارقة



عمرو موسى مصالحة مزي ابو حصص (HFA)



امام جناح المؤسسة العربية المصرية



عمرو موسى امام جناح شعاع كاهنالك وبدا إلى يساره الوزير بلخاري مروج، زك مكاوي وايد موني



في شركة سين SVZ



أمام جناح EFG-Herms ويدا من اليسار: محمد تهمور، إيمان همام، إيهاد علس



في جناح بنك الاعتماد اللبناني



أمام مجموعة رست ميثرس



البنك اللبناني للتجارة



جناح "أوجينو"



بنك قطر الوطني وديا الرئيس التنفيذي سعيد المسند (الثاني من اليمين)



إمام جناح أكسفورد Jet Evoc



جناح شركة Zawya



مع بنك لبنان والهجرو عمرو موسى يلو سمه السيد سعد وسامير الأزهرى



جناح مجموعة الاقتصاد والأعمال



جناح كاديلاك

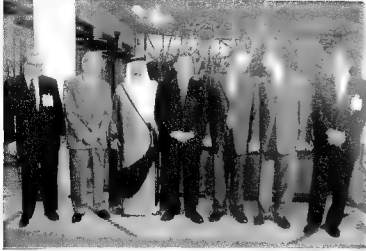


حفل استقبال

بنك الخليج الدولي

أقام بنك الخليج الدولي حفل استقبال في فندق فينيسيا/ التركونتينتال عشية انعقاد المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، وذلك جريباً على عادته في السنوات السابقة.

حضر الحفل حشد من المشاركين في المؤتمر ومن المدعوين يتقدمهم وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري د. هسان الرفاعي ووزيرا المال والاقتصاد والتجارة اللبنايان فؤاد السنورة ود. ياسل فليحان. وكان في استقبال المدعوين إركان البنك يتقدمهم الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة وكيل وزارة المالية البحرينية، والرئيس التنفيذي للبنك د. خالد الفايق. وهنا لقطات:



من اليسار: د. خالد الفايق، الوزير الرفاعي، الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، الوزير فؤاد السنورة، الوزير د. ياسل الفليحان، محمد النجاسو، مهدي القاروقي



الوزير السنورة وعبد الهادي الشايف وجوان حميد



من اليسار: الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، د. خالد الفايق، مهدي القاروقي، حجاج المعالي، حسن ياسين



من اليمين: د. خالد الفايق، الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، هشام رزوقي



الشيخ ابراهيم آل خليفة مستقبلاً د. مصطفى الرازي



من اليمين: هشام كلة، ابراهيم حجاز، السفير أحمد أبو نهر، الوزير بو كروج، مستشار السفارة بن حمد بن حمد



من اليسار: جوزيف غره، ميشال صديا

... وبنك عوده

أقام بنك عوده حفل استقبال حاشد في مقره الجديد في منطقة سوليدير، تكريماً للمشاركين في المؤتمر. وقد حضر الحفل إلى المشاركين حشد من المدعوين اللبنانيين من رجال أعمال ومال ومصاريف.

وكان حفل الاستقبال مناسبة للمدعوين للتجول في أرجاء المبنى المميز وزيارة المكاتب المفتوحة والاطلاع على المزايا الجمالية والوظيفية للمقر. وأبدى المشاركون إعجابهم بالمقر الجديد الذي يعدّ واحداً من أبرز المقار المصرفية العربية والدولية بالنظر إلى موقعه في وسط بيروت التجاري وإلى هندسته الفريدة الجامعة بين التراث والعراقة من جهة والمصنعة والحداثة من جهة أخرى. وكانت إدارة بنك عوده انتقلت إلى المبنى الجديد منذ آب/أغسطس 2001 إلا أنها استغلت فرصة انعقاد المؤتمر الثامن للأستثمار وأسواق المال العربية الحاشد بعدد كبير من المستثمرين والمصرفيين العرب والأجانب، ودعت الجميع لزيارة المبنى إذ خصصت لذلك فريقاً كبيراً أقام بدور الدليل في تجوال شمل كل طبقات المبنى.

وهنا لقطات:



ريمون عوده (اليسار) وسعيد حوري في استقبال المدعوين



من اليمين: اسلمر السعودي في بيروت لإبراهيم اللقي، عبد الله المحمد، د. خالد الفايز وروؤف أبو زكي



من اليمين: محمد حدون العباس، الوزير السابق العاصم ياسين جابر ولؤاد كنعان



من اليمين: د. هسان العياش، سامي عازار، د. جوزف طرييه ود. جمال منصور



مبنى بنك عوده الجديد



من اليمين: د. هشام البساط، السفير الأردني في بيروت أنمار حمود، مرمون ناصي الزميل راشد شبيب



من اليمين: الحامي جوزف عريبي، مارون الطلو وروبير دباس



من اليمين: د. محمد السهري، محمد الزعزعي، وليد قاسم، مصطفى بطار ومحمود نتحي



مأدبة مجموعة البحر المتوسط

أقامت مجموعة البحر المتوسط للاستثمار مأدبة غداء في فندق فينيسيا/ أنتركونتيننتال تكريماً للمشاركين في المؤتمر. وتحرس مجموعة البحر المتوسط على رعاية المؤتمر منذ سنوات انطلاقه الأولى، كما تحرس على أن تكون المأدبة الأولى بدعوة منها، أي مأدبة غداء اليوم الأول حيث تكون المشاركة في نورتها في مكان انعقاد المؤتمر، الأمر الذي يسمح لجميع المشاركين بحضور هذه المأدبة التكرمية لتكون فرصة للتواصل في جو احتفالي غير رسمي، ولذلك أثره الكبير في نفوس المشاركين على جري العادة.



في استقبال المدعوين وبدا من اليسار: د. مصطفى رازيان، لطفي الزين، ومزي صليبا، مارون الأسمر



من اليمين: صائب نحاس، سعيد خوري، د. محمد السعدي، محمد الزعري



من اليمين: د. مصطفى رازيان، د. جوزف طرية، سعد الأزهرى، د. هاري عزاز، جمعة الملهد



من اليمين: لطفي الزين، إبراهيم حجاز، رؤوف أبو زكي، د. عبد الرحمن شاه، مأمون إبراهيم حسن



من اليمين: عامر المجاني، فرنسوا دوق، سامر الأزهرى، وأحمد التشاركن



مدعوون وجانب من للنادية



رأي

صناديق التحوط

في ظل الهبوط الحاد في أسعار الأسهم في الأسواق المالية الدولية وانتشار الركود في قطار عديدة من العالم، عاد الاهتمام مجدداً بصناديق التحوط (Hedge funds) التي تعد بأرباح كبيرة، لكنها تحمل مخاطر أعلى بكثير من الاستثمارات الأخرى. وقد تمت صناديق التحوط في العام الأخير لتجاوز عددها اليوم 600 صندوق، معظمها في الولايات المتحدة الأميركية، ولديها أكثر من 560 مليار دولار من الموجودات المدارة. ويأتي هذا النمو نتيجة تراجع فرص الربح في الاستثمارات التقليدية، بل وتعرضها لخسائر مهمة في الفترة الأخيرة، ما دفع العديد من مديري صناديق الاستثمار إلى التوظيف في صناديق التحوط في محاولة لتحسين مستوى أداؤهم، في حين أخذ عدد متزايد من المستثمرين الأفراد ينقلون أموالهم مباشرة إلى صناديق التحوط بعد أن اعتادوا على الأرباح السريعة التي قدمتها أسواق الأسهم الدولية في أواخر التسعينات.

ولتأتي مخاطر صناديق التحوط من استخدامها الكثيف لأسلوب الشراء غير الاستدانة، ما يسمح بضخامة الأرباح عند ارتفاع الأسعار لكن يؤدي في المقابل إلى خسائر طائلة في حال انخفاضها. كما يفتقر معظم هذه الصناديق بسياسة انتقائية شديدة التركيز على استثمارات محددة قائمة أيضاً على أسلوب المضاربة، ما يزيد أكثر من تحركها للمخاطر. وقد تكبد قطاع صناديق التحوط نخسة كبيرة في العام 1998 حين كان أحد أكبر اللاعبين في هذا القطاع أن ينهار، وهو صندوق "إدارة الرساميل الطويلة الأجل" (Long-Term Capital Management)، لولا تدخل المصارف الأميركية لإنقاذه عبر دفع نحو 5 مليارات دولار، وقد أدى ذلك في حينه إلى هزوف معظم للمستثمرين المؤسساتيين والأفراد عن صناديق التحوط بعد الخسائر التي منيوا بها في هذا الصندوق وغيره من صناديق التحوط.

لكن عودة صعود صناديق التحوط مؤخراً، وانتشارها أكثر لتشمل مستثمرين في الدول العربية أيضاً، يحذر العديد من القضايا حول هذه الظاهرة. الواقع أن هذه الصناديق أخذت تعتمد أساليب أقل جذرية من السابق، حيث قامت بتغيير أساليب إدارتها في اتجاه تنويع أدوات الاستثمار واستراتيجياتها، بناء على مبدأ التنوع الذي يقول بأن الاستثمار في أسواق مختلفة واتجاهات استراتيجيات توظيف متباينة في الوقت نفسه من شأنه تقليل المخاطر، حيث لا يمكن أن تهبط كل الأسواق وتغفل كل الاستثمارات في الوقت نفسه، من هنا تأتي جاذبية صناديق التحوط الجديدة، حيث تقدم احتمالات ربح أعلى من الصناديق العادية مع مخاطر أدنى بكثير من السابق. لكن هل يمكن أن تغطي منافع التنوع على مخاطر الاستثمار عبر الاستدانة؟ هذا ما سيجيبه أداء هذه الصناديق في الأعوام المقبلة.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

البنك اللبناني للتجارة بإدارة مصرف لبنان

ينطلق البنك اللبناني للتجارة رسمياً في 15 تموز/ يوليو الجاري من محطة مصرف لبنان، حيث تتعهد الجمعية العمومية لإتمام عملية تسليم الإدارة بما يتفق مع وضع الملكية المتمثلة بـ 90 في المئة لصالح مصرف لبنان.

وتؤكد مصادر مطلعة في مصرف لبنان أن البنك اللبناني للتجارة قد تجاوز بفضل عملية تنوعه أزمة المردودية، ومن المؤكد أنه سيعود إلى الربحية مع نهاية العام الجاري.

ويبدو أن أمام مصرف لبنان استراتيجية من سناريوهين من أجل إمكانية بيع البنك وإعادة الأسهم إلى القطاع الخاص،

—الأول: قصير المدى من خلال البيع عبر للمساهمين الحاليين الذين لهم الأفضلية سواء عبرهم مباشرة أو عبر آخرين من خلالها.

—الثاني: أنه مع انقضاء 3 أعوام يصبح البنك جاهزاً للبيع المباشر في السوق وعند بروز أية فرصة جديّة تضمن للبنك متابعة أدائه الجيد.

لن الأكثرية في بنك الكويت والشرق الأوسط؟

تحت مؤخراً في الكويت عملية خصخصة بنك الكويت والشرق الأوسط مع بيع الحكومة الكويتية نحو 90 في المئة من حصتها عبر طرح 300 مليون سهم للاكتتاب العام. وقد تمّ البيع بسعر 311 فلساً للسهم أي أقل من قيمته في سوق الكويت للأوراق المالية وللبالغة 430 فلساً.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك مصطفى المصطفى الشمالي الذي قاد نجاح الفترة الانتقالية، أن هذا السهم كان تشجيعياً. وتميّز الاكتتاب بإقبال كثيف على صعيد المؤسسات والأفراد.

ومن المثير أن يسفر الاكتتاب عن تكوين حصّة أساسية للبنك الأملي المتحد — البحرين باعتباره يملك أساساً نحو 22 في المئة من الأسهم.

المختويات

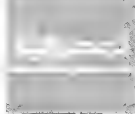
— بنك دبي ينطلق برأس مال مليار درهم 102

— مركز دبي المالي العالمي: يستعد للانطلاق 104

— البنك السعودي البريطاني:

خدمات مصرفي إسلامية 106

— أخبار المصارف 107



DUBAI BANK

تأسيسه يثير هواجس المنافسة

بنك دبي ينطلق

برأس مال مليار درهم



أحمد سعيد بن زايد

واستيعابية السوق المصرفي الجديد، خصوصاً وأن المنافسة السائدة بين المصارف اليوم هي أشبه "بحرب أسعار" على فائدة الودائع والقروض. وفي هذا الصدد يعلن أحمد سعيد بن زايد، الرئيس التنفيذي لبنك دبي: "أنه يعمل في الإمارات اليوم 46 مصرفاً ومناخاً 33 مكتباً تجارياً، وبمجرد النظر إلى الميزانية المجمعة للمصارف نرى أن هذه الأخيرة تحقق أرباحاً ونسب نمو ملحوظة، غير أن المشكلة تكمن في استمرارية المصارف العاملة بتبني النظام القديم في سياسات القروض والخصائبات الجارية. ومن المتوقع أن يقلب بنك دبي المقاييس ونحن مستعدون للمنافسة التي نعتزمها مشروعة وصحية وتخدم الصلحة العامة".

كيف سيشتق مصرف دبي مسيرته؟ وما المزايا التنافسية التي يتحلى بها في الرؤية والاستراتيجية والتفنية؟ وتكثر التساؤلات عند النظر إلى حجم المنافسة المولتق لا سيما وأن هذه الأخيرة بدأت قبل إنجاز كافة المراحل التأسيسية للمصرف؟ وهنا التفاصيل.

المشرق، سيجي بنك، وبنك دبي

حاز بنك دبي على رخصة من المصرف المركزي كمصرف تجاري يخدم الأفراد والشركات، خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي، إلا أن عملية التأسيس للمصرف لا زالت في بداياتها، ودخل المصرف الذي سيبدأ خلال 3 أشهر من رأس مال الذي من المتوقع أن يكون بين 800 مليون ومليار درهم (أي ما يوازي 219 مليون دولار) في عملية البحث عن أسماء لجلس الإدارة أعضاء مجلس الإدارة للقرّر إختيارهم من قبل الجمعية العمومية لشركة "أعمار".

وأعد لعمل المصرف الجديد في سوق الإمارات. وقبيل الإعلان عن المصرف الجديد كلفت شركة "أعمار" كل من "كي. بي. أم. جي. KPMG"، إحدى كبرى شركات الاستشارات العالمية، و"لانديور اسوشيتس"، إحدى أهم الشركات العاملة في مجال الاستشارات العالمية المتخصصة في العلاقات التجارية وبناء هويات الشركات، بهدف وضع خطة للعلامة التجارية التي سيمثلها المصرف الجديد.

وكان الخلاف الذي ساد آنذاك يأخذ منحى التخوف من تأثير إنشاء مصرف جديد على إحدى كبرى شركات المصارف الإماراتية، حيث كان الاعتقاد يشير إلى إمكانية أن تسحب شركة "أعمار" ودايتها والتي تقدر بـ 800 مليون درهم من بنك المشرق، الذي هو برشاسبة إحدى الشخصيات المصرفية العريقة عبد العزيز الخوري الذي تم تصنيفه مؤخراً من قبل صحيفة "فوربز" بالمرتبة الـ 235 بين رجال الأعمال الأكثر ثراء في العالم، وهو عضو مجلس إدارة في شركة "أعمار" وعضو في مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي.

غير أن كل هذه الخلافات تعود إلى سؤال رئيسي وأساسي يعاني منه القطاع المصرفي، وهو متعلق بمدى جهوزية

• بنك المشرق لا زال يحتفظ

بودائع "أعمار"... وتقرير حجم

رأس مال بنك دبي خلال 3 أشهر

• 15 موظفاً ينتقلون من

سيتي بنك إلى بنك دبي....

والتي ربما أعظم

كتبت: ونداء أبو شقرا

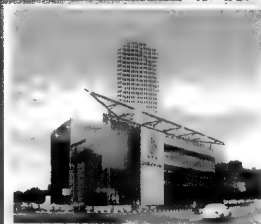
منذ نحو 6 أشهر، والقطاع المصرفي في الإمارات عمومًا وفي دبي تحديدًا، يعدّ العدة لاستقبال مصرف جديد ينضم إلى قائمة المصارف الـ 46 العاملة في الإمارات. جاءت ولادة بنك "دبي" على يد شركة "أعمار" المصرفية التي شهدت آنذاك نموًا ملحوظًا في تنفيذ مشاريعها العقارية، لا سيما مشروع مرسى دبي وشركة أملاك القروض السكنية. وإنشاء مصرف دبي يندرج ضمن خطة الشركة لتنوع مصادر دخلها واستغلال كافة مواردها.

ولافت هذه المبادرة دعمًا وقرحياً من قبل حكومة دبي التي كانت تيسر دعماً في مسيرة جعل دبي مركزاً إقليمياً للخدمات المالية والمصرفية والإلكترونية. وكان الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي، ركب بهذه الخطوة الرامية إلى تفعيل الخدمات المصرفية ومواكبة التطورات التكنولوجية الحاصلة في هذا المجال كنوع من التكامل بين الخدمات المصرفية والإلكترونية.

غير أن قيام عملاق مصرفي، مدعوم من قبل الحكومة، كون شركة "أعمار" هي المساهم الرئيسي في بنك دبي، أثار حفيظة البعض، فتمتد الإعلان عن إنشاء مصرف جديد انقسمت الآراء في الأوساط المصرفية بين مؤيدين يرون أن السوق المصرفية في الإمارات لا زالت بحاجة إلى مصارف قوية ونوعية، ومعارضين يرون أن السوق المصرفية باتت شبعية وهي لا تحتمل أعباء جديدة.

وكوسيلة لحسم الخلاف في وجهات النظر، أوكلت شركة "أعمار" إلى شركة "ما كزني" الدولية للاستشارات القيام بدراسة جدوى أظهرت وجود حاجة وإمكانات

أول الفروع



أعلن بنك دبي من قرب إنجاز الأعمال الإنشائية في فرع الأول في دبي الذي سيقام في مبنى مستقل خاص بالبنك على شارع الشيخ زايد في موقع ستراتيجي بالقرب من برج مركز دبي التجاري العالمي، وسيضم المبنى الجديد، الذي صمم بصورة عصرية تعكس رؤية البنك الهادفة إلى تقديم خدمات مصرفية ومالية

متطورة ومتكاملة، أول فروع البنك في دبي بالإضافة إلى المكاتب الإدارية ومقر إدارة البنك. وقال أحمد بن بريك، الرئيس التنفيذي لبنك دبي: "يؤكد الموقع والتصميم المتميز للفرع الأول على الأسس التي سيرتكز عليها بنك دبي في مسيرته، وسيشكل هذا المبنى نقطة الانطلاق الأولى لبنك دبي إلى وضع معايير جديدة في قطاع الخدمات المصرفية في دولة الإمارات والمنطقة".

التفاضلية إننا مصرف حيث وقيد التأسيس، وليس هناك أي أنظمة تقنية قديمة تعيق استخدام التقنيات الحديثة والإفادة منها بالشكل الكامل".

فما يسعى بنك دبي إلى تحقيقه هو قيام كيان مصرفي شامل يرتبط اسمه بكافة الخدمات المصرفية وليس محصوراً فقط بخدمة أو بنتج دون الآخر. وفي هذا السياق يشدد بن بريك على أنه ليس مهماً طرح منتجات مصرفية بغير أهمية دراسة حاجات العميل أولاً لهذا المنتج، وما يتطلع بنك دبي إلى تحقيقه هو توفير بيئة كاملة ومرمجة ومساندة للعميل، فنحن نريد الدخول في نظام القرن الحادي والعشرين للخدمات والمنتجات المصرفية التي تقدمها للمعامل من الحسابات إلى الخدمات المصرفية عبر الهاتف والإنترنت وغيرها من الخدمات المتكاملة، كنموذج بطاقات الدفع إلى بطاقات الائتمان، أو إمكانية الحصول على النقد من خلال بطاقات الدفع عند إتمام أية عملية دفع في المحال والسوبرماركت. نريد تقديم كل هذه الخدمات مرة واحدة على أن تكون بمستوى واحد أيضاً، وعلق بن بريك أن بنك دبي سيعمل بالتعاون مع فريق العمل على أن يكون في فترة قياسية في عداد المصارف الخمسة الأولى في دولة الإمارات العربية المتحدة، والمصرف يسعى إلى الانضمام في أرواح دولة الإمارات سواء من خلال التفريع وقنوات التوزيع. ■

معدلات الفوائد، وبلغت قيمة ودائع العملاء للعام الماضي 16 مليار درهم.

"مصرف شامل"

لطالما ارتبطت أسماء المصارف العاملة في الإمارات بأسماء المنتجات المصرفية التي تتطلى من خلالها بقيمة مضافة، فعلى سبيل المثال اقترن اسم سيتي بنك بمنتجات بطاقات الائتمان، واسم مصرف ستاندرد اند شارتد بقروض السيارات، واسم بنك الشرق بحسابات الإيداع، وبنك أبو ظبي التجاري بالتمويل والقروض، إنما لبنك دبي توجه خاص، فهو يسعى إلى خلق علامة تجارية Branding تكون قائمة على فكرة تقديم خدمات مصرفية شاملة ومتكاملة. وهو من رؤاد المصارف العاملة في الإمارات الذي يفكر بتأسيس قسم خاص داخل المصرف للأبحاث والتطوير، وذلك بهدف خلق منتجات مصرفية متكاملة.

تستخدم فيها أحدث الوسائل التقنية. ويعرب بن بريك "أن المصرف الجديد يسعى إلى الإفادة من التقنيات الحديثة ليتمكن من تطوير منتجات وخدمات مصرفية متميزة تركز على خدمة العملاء بالدرجة الأولى. ولهوليت باكارد دور أساسي في ذلك، إذ ستعمل على توفير أجهزة وبرامج وتطبيقات كيندل المتكاملة للخدمات المصرفية بهدف بناء قاعدة تقنية قوية يستند البنك إليها لتطوير خدماته، وتكتمل البنية

وكانت آخر العمليات التأسيسية توجت بتعيين أحمد بن بريك رئيساً تنفيذياً للمصرف "دبي". وكان بن بريك يشغل منصب الرئيس التنفيذي لمصرف سيتي بنك وهو كذلك عضو في مجلس إدارة ماستركارد الدولية للشرق الأوسط وعضو في مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي. وأعرب بن بريك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن انتقاله من سيتي بنك إلى بنك دبي لمدة 3 أعوام حيث من المتوقع أن يعود بعد هذه الفترة إلى منصبه القديم الذي لا يزال شاغراً في مصرف سيتي بنك ويحاول إلهام الرئيس التنفيذي الحالي للمصرف في الشرق الأوسط.

ولجلب كفاءات متمرسية في القطاع المصرفي، اجتلب مصرف دبي 15 موظفاً من مصرف سيتي بنك من مستويات إدارية مختلفة، وكان في مقدمهم ريكي ميهن، مدير التسويق في سيتي بنك سابقاً، وأحمد كريم، مدير العمليات التقنية. ويعمل اليوم في مصرف دبي 19 موظفاً ومن المتوقع رفع العدد إلى 30 موظفاً، مع الأخذ بعين الاعتبار توظيف إماراتيين. وتتمحور رؤية بن بريك للإدارة حول اعتبار الموظف شريكاً أساسياً وعضواً رئيسياً من فريق عمل قادر على إيصال المصرف إلى أعلى مستويات الأداء والفعالية.

وعن إمكانية سحب ودائع شركة "إعمار" من بنك الشرق، أعرب بن بريك أن بنك الشرق استقطب اجتذاب الحصة الأكبر من محفظة أموال شركة "إعمار" نظراً إلى السعر التنافسي الذي قدمه على فائدة الودائع، وأي مصرف قادر على تقديم الحوافز التنافسية اللازمة لشركة "إعمار" بإمكانه سحب هذه الودائع منه، وليس من الضروري أن يكون بنك دبي، فالرؤية التي يتجلى بها بنك دبي تقوم على كونه بنكاً متكاملًا وشاملاً، وليس مصرفاً للمنتجات البنكية.

ويذكر أن بنك الشرق يتجلى بملاحة مالية عالية حيث تصل قيمة الموجودات السائلة في المصرف إلى 11 مليار درهم، وهو لاعب رئيسي في قطاع خدمات التجزئة المصرفية. وأظهرت نتائج المصرف المالية للعام 2001 تحقيق أول ربح فعلي قيمته 405 ملايين درهم، ومصدر الدخل الأكبر من الداخل يعود إلى العمولات، حسب ما أشار عبد العزيز الغريسي، ما يظهر أن سياسة المصرف قللت من اعتمادها على العائدات من

مركز دبي المالي العالمي: يستعد للانطلاق

القمزي: هدفنا جذب المؤسسات والأموال

لماذا تبقى الأسواق المالية العربية شبه غائبة عن الساحة العالمية؟ ولماذا لا تقوم مبادرات عربية لخلق كيان مالي ضاغط على المستوى المحلي والعالمي وسط مناخ استثماري ملائم لجذب الاستثمارات إلى المنطقة؟ وهل مبادرة دبي في خلق مركز دبي المالي العالمي جاءت في التوقيت المناسب وعلى خلفية تداعيات 11 أيلول / سبتمبر؟ هذه الأسئلة وسواها أجاب عنها رئيس شركة تطوير مركز دبي المالي العالمي حسين القمزي لـ "الاقتصاد والأعمال"، وهنا الحوار:

فيما نحن نتكلم عن فتح سوق عالية أمام مستثمرين عالميين، وفي حوار أتنا مع الشركات الإقليمية تؤكد على أن الفرصة متاحة لإدراج ولو نسبة 20 في المئة من الأسهم، شرط بلوغ هذه الشركات مرحلة التأميل. فهذا تجميع أسهم الشركات في محطة استثمارية للمنطقة، وهذا هو الهدف الذليل الذي سبق وذكرته، حيث أن جزءاً من الأموال المتواجدة في الخارج عادت إلى المنطقة، وما نزيد هو عودة جميع الرأسمال المهاجرة. فالقصد هو بناء سوق غير

ذلك يعود إلى البورصات العربية نفسها وخصوصاً الخليجية منها. فهذه البورصات لا تزال لغاية اليوم مغلقة ولا يستطيع أي أجنبي تملك أسهم فيها إذا ما سمحت الكويت بذلك، إلا أن الأمر يبقى رهناً بحجم السوق ومدى عمقها وكبرها، وحتى لو اتحدت كافة البورصات العربية فإن السوق الإقليمية تظل ضيقة بالنسبة لها. ولا تتمتع هذه البورصات بمعايير تخولها اللعب بقوة على ساحة الأسواق المالية العالمية، لأنها بورصات مغلقة في سوق محلية ضيقة.

مجلس الإدارة

يضم مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي الذي يرأسه أنيس الجلاف، العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات الدولي، أصحاب قرار في القطاعين العام والخاص، وأعضاء مجلس الإدارة هم:

- الشيخ د. محمد خلفان بن خرايش، وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة
- محمد العيار، مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية، دبي
- أحمد سعيد بن بريه، الرئيس التنفيذي لبنك دبي
- عبد الحليم يوسف درويش، نائب رئيس والتدبير التنفيذي لـ HSBC
- عبد العزيز الغرير، رئيس تنفيذي لبنك الشرق
- عيسى عبد الفلاح كاظم، مدير عام سوق دبي المالية
- فريد لطفي، مستشار وخبير تأمين

أما لمجلس الاستشاري لـمركز، Dr. Kenneth Courtis، نائب رئيس مجلس إدارة شركة Goldman Sachs و Francis Finlay، رئيس إدارة ورئيس تنفيذي لشركة Clay Finlayne، Stephen Green، مدير تنفيذي لقسم الخدمات المصرفية الاستثمارية للأسواق المالية لـ HSBC و Thierry Lombard، الشريك - كبير في Lombard و Michael Philippe، رئيس إدارة الأصول في دوتشيبانك، James Schiro، مسؤول المعينات التنفيذي في ديوخ للخدمات المالية، Jean Claude Votron، نائب رئيس تنفيذي في سيتي بنك، Mokoto Utsumi، رئيس ومدير تنفيذي لمركز اليابان للتصويل الدولي.

■ يهدف المركز إلى استقطاب أكبر عدد ممكن من المؤسسات العالمية للاستثمار في المنطقة، وتفعيل دور دبي كمركز رئيسي في التمويل المؤسساتي، إلى أي مدى تتطابق هذه التوجهات واقع الحال في العالم العربي؟ وما هي الحوافز والإغراءات والقيم المضاعفة التي ستعطى للشركات العالمية؟
□ إن هدفنا لا يقتصر فقط على اجتذاب الشركات، بل يذهب إلى أبعد من ذلك، وهو أكثر نبلاً من ذلك، فإذا أخذنا على سبيل المثال صناديق الاستثمار الإسلامية، نرى أن عدداً قليلاً من المؤسسات المتواجدة في الشرق الأوسط استثمرت في هذه الصناديق. فنحن في نهاية المطاف لا زلنا مصدريين للأموال، ونحن نهدف إلى جذب المؤسسات وخلق بيئة ومناخ مؤات لعملها، كما نطمح إلى وضع للمستثمر والمؤهل العالمي على طائفة واحدة مع الصناعات التي يحتاج التمويل ورأس المال.

وكشركة متواجدة في المنطقة عليها أن تتأهل للوصول إلى مصادر تمويل أو استثمار على المستوى العالمي، وأن لا تحتاج بعد اليوم إلى الاعتماد فقط على الأسواق المحلية. فمعها اعتقدنا أن لدينا كمية كبيرة من السيولة، فاعتقد أن هذه السيولة غير كافية بطلا تمويل مشاريع الخصخصة التي يشهدها العالم العربي. فالمشكلة هي الخصخصة المطروحة حالياً في الخليج أو في السعودية، بإمكانها امتصاص كل السيولة الموجودة إذا لم يكن بإمكانها الوصول إلى السيولة العالمية.

فنحن نريد اجتذاب الأموال حتى لو حصلنا على 1 في المئة منها فقط، وذلك بهدف استثمارها في شركات مؤهلة. والمستثمر العالمي هو على أمة الاستعداد للدخول إلى أسواقنا لكن حجة تكمن في أن أسواقنا تختلف إلى الشفافية والمعايير العالمية. وواجبنا يتمثل في خلق المناخ المؤاتي، وعلى المؤسسات الإقليمية المتواجدة التقدم إلى التسجيل والتخصيص تحت مظلة مركز دبي المالي العالمي، وعلى هذه المؤسسات أن تثبت أولاً التزامها بالمعايير الدولية لجهة الإفصاح ومعايير الحاسبة للتمتع.

■ ماذا عن السوق الأولية التي تتطلب حجم إقبال من قبل الشركات، التي لا تزال في ألسينتها متقاعسة عن إدراج نفسها في الأسواق المالية؟

□ إذا ما تساعطنا عن أسباب غياب الشركات العربية عن البورصات، لوجدنا أن



أحمد بن محمد بن عبد الله بن عبد العزيز

موجودة لغاية اليوم في المنطقة وليس فقط سوق أوف - شوب.

سقطت الحدود...

■ إن الهدف الثاني للمركز يتمثل في اجتذاب الشركات المحلية التي تحتاج إلى السيولة لتسهيل سداداتها أو أسهمها في هذه السوق وإتاحة الفرصة أمامها للتوزيع استثماراتها. هذا الهدف يواجه أزمة ثقافة وأزمة قيمة سوقية للمسوق الثانوية للبورصات العربية حيث أن حجم التداول في البورصات العربية لا يزال أشبه بـ "الطفل الرضيع" مقارنة بالأسواق العالمية، فما هي الأليات التي تطبقها للوصول إلى الأهداف المنشودة، متى وكيف؟

□ إن السوق التي نتكلم عنها ليست سوقاً للبورصات العربية، التي لا زال توجهها داخلياً يعتمد على السيولة المحلية، والشركات المدرجة فيها تعتقد بمعظمها إلى السيولة والعمق وعدم القدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية. ما ننسعى إليه هو أن يكون مركز دبي المالي العالمي سوقاً عالمية أسوة بما هو الحال في سنغافورة وهونغ كونغ وزيورخ، لكننا سوق مستغرة لعدم النضج. نريد أن يكون المركز هو السوق-الملتقى الذي تلجأ إليه كبريات الشركات الإقليمية للحصول على السيولة، وإليه تأتي شركات الاستثمار العالمية لتبحث عن مستثمرين جدد.

لقد أن الأوان لتتعلم من التطورات التي

توصلت إليها كل من أوروبا التي كانت غنية بالبورصات، لكن مع تطور التكنولوجيا والتغيرات الاقتصادية وارتفاع الأسواق سقطت الحدود حيث لم تعد الأسواق المالية للتواجد فيها محمية من النظام السياسي. فعندما سقطت الحواجز أدركت هذه الأسواق أنها لا تمتلك بعد اليوم القدرة على الاحتفاظ بالحماية التي كانت تتمتع بها. ومع ارتفاع الأسواق والربط الإلكتروني باتت الأسواق تحتاج إلى عمق أكثر وانفتاح وسهولة. وهذا ما نسعى إلى تحقيقه في مركز دبي المالي العالمي حيث نعمل على إدخال أحدث تقنيات الاستثمار من صفائيق التحوط والاستثمارات البديلة والخيارات، وغيرها من الأدوات المالية الاستثمارية الحديثة والعقدة.

وعلى المستثمر العربي والمصنوع العربي أن يهي أهمية الالتزام بالشفافية والقدرة على تفكيكها. هذا هو التحدي الرئيسي بالنسبة لنا ونجاحنا مرتبط بمدى قدرتنا على إثبات أن السوق تعتمد على أقصى درجات الشفافية والالتزام والاضباط بالمعايير واحترامها، وإعطاء القدرة المطلقة لنظم السوق على التحكم من دون تدخل من جهات أكبر أو جهات عليا.

شركات (Blue Chips)

■ حسب التوقعات التي تم إعلانها مؤخراً أن المركز سيتم فتح تراخيص إلى عدد من الشركات والمؤسسات خلال تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، ما هي أبرز الأسماء التي تم اجتذابها وفي أي قطاعات؟

□ يمكننا لغاية اليوم كشف الأرقام، إنما ما استطع الإفصاح عنه هو أن عدداً من التراخيص منحت إلى شركات عالمية. ونحن

البورصة الإلكترونية

كشف القمزي أن 3 بورصات عالمية أتيدت موافقتها التمهيدية على الدخول في شراكة استراتجية مع مركز دبي المالي العالمي لتطوير البورصة الإلكترونية المزج إنشائها. وكان المركز يدخل في مرحلة تفاوض مع 3 بورصات عالمية، على أن تكون شركاتهم ليس كاستثمار مباشر إنما كخصم من المشروع تراوح نسبتها بين 10 و25 في المئة، ويمتلك المركز الحصة ذاتها على أن تطرح القضية الباقية على المصارف والمؤسسات المالية.

في صدد التفاوض مع سوق النازدك.

والسؤال المطروح هنا، لماذا لا تكون أسواقنا أسواقاً ناشئة على غرار أسواق أوروبا الشرقية ودول جنوب آسيا. فالمنطقة تحوي مؤسسات عربية أكثر ضخامة وقوة من تلك الموجودة في أوكرانيا ورومانيا كـ ألبا. ودوبال ومؤسسة الاتصالات السعودية. فأنما اتساع لماذا لا تكون هذه الشركات ملاذاً للاستثمار العالمي. كما لدينا شركات (Blue Chips) ترغب كبريات المؤسسات العالمية الاستثمار فيها، لكن ما يتوجب علينا هو إعطاؤها الضمانات الكافية، فضلاً عن أن هنالك العديد من الشركات العربية الكبرى الراغبة بتدوير رأس مالها، فلماذا لا يكون الأسلوب الوحيد للقيام بذلك من خلال الإقراض المباشر من البنوك. وأما اتساع لماذا لا تلجأ هذه الشركات إلى تحرير هذه الديون في سوق مالية ذات ثقة تخولها تحسين القيمة السوقية للشركة والتقليل من عبء الديون. ففي بيئة الاقتصاد الحر واقتصاد القيمة هذا الأسلوب سيساعد الشركات على الوصول إلى العالمية والتنافس بمزايا تفاضلية.

■ ما حجم السوق والعائدات التي تتوقعون تحقيقها لهذه الفترة؟ وما حجم الحصة السوقية من الاستثمارات العالمية التي تتوقعون الحصول عليها في فترة 3-5 سنوات المقبلة؟

□ هنالك عدد من السيناريوهات، إنما لو نجحنا في الالتزام وتطبيق بعض المعايير أعتقد أننا، خلال فترة 10 سنوات، سنتمكن من بناء قاعدة مالية ذات قدر ووزن في المنطقة، وبالتحديد فإن التفاعل ما بين الأسواق يؤثر على جعل السيناريو متوسطاً أو طويل الأجل.

لكن المهم هو أننا نعمل في سوق إقليمية تضم 25 دولة وتحوي 1.6 مليار نسمة، مجمل اقتصادها القومي يصل إلى 1.1 تريليون دولار. إلى ذلك تقدر قيمة الواردات لهاجرة بنحو 1.3 تريليون دولار. وهناك حاجات للخدمات المالية المؤسساتية التي من المتوقع أن تزداد وحتى العام 2006 عائدات بقيمة 4 مليارات دولار سنوياً. ناهيك عن مشاريع الخصخصة المقرر عددها بـ 90 مشروعاً. كل ذلك يفتح أمام مركز دبي المالي العالمي فرصاً وأفاقاً تجعل التحديات على مستوى العلوم.

حاورته وداد أبو شقرا



البنك السعودي خدمات مصرفية

ي طرح البنك السعودي البريطاني مجموعة من الخدمات المصرفية الإسلامية، من خلال قسم الأمانة للخدمات المصرفية الإسلامية، الذي أنشئ لتعزيز وتوسعة تلك الخدمات في البنك، ويخضع القسم لإشراف مؤسسة النقد العربي السعودي، كما توجّه أعماله من خلال هيئة الرقابة الشرعية والتي تضم كلا من الشيخ عبد الله بن منيع عضو هيئة كبار العلماء، و عبد الله المطلق عضو هيئة كبار العلماء، وأستاذ الفقه القارن في المعهد العالي للقضاء في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الشيخ د. محمد القرني بن عبد ريس مركز الاقتصاد الإسلامي في جامعة الملك عبد العزيز، وتقوم هذه الهيئة بالتابعة والإشراف والمصادقة على منتجات الخدمات المصرفية الإسلامية التي يقرها المصرف، وتشمل:

أولاً: الخدمات المصرفية الشخصية، وتضم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية مثل: - برنامج الأمانة لتعظيم المآثر: قام البنك السعودي البريطاني بطرح هذا البرنامج المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لأول مرة في المملكة بالتعاون مع الشركة العقارية السعودية (العقارية)، والذي يوفر للمواطنين السعوديين فرصة فريدة لشراء المنازل من طريق الإيجار مع الوعد بالبيع، وتقرّر البنك السعودي البريطاني، وفي تجاوب منه مع مقترحات المواطنين والعملاء حول هذه الخدمة الجديدة، تخفيض الحد الأدنى للراتب الأساسي من 10,000 ريال سعودي إلى 6000 ريال سعودي، كما تم تخفيض الحد الأدنى لبلغ التمويل من 300,000 ريال سعودي إلى 200,000 ريال سعودي، أما في ما يتعلق بفترة السداد، فقد تمت زيادتها من 12 إلى 16 عاماً كحد أقصى. - برنامج الأمانة للبيع بالربحية: وهو مصمّم للوفاء بالاحتياجات التمويلية

مربحة السيولة للشركات، وهي خدمة فريدة توفرّ لعملاء المصرف السيولة اللازمة للوفاء باحتياجاتهم المتطابقة مع الشريعة الإسلامية.

- تسهيلات البيع بالمرابحة: والتي تهدف إلى تمويل المتطلبات التمويلية على المدى القصير.

- خدمات تجارية منتظمة.

- تسهيلات استصناع حسب الطلب.

- تسهيلات إيجار وإيجار وقضاء:

لتحويل التجهيزات الرأسمالية والعقارات.

- برنامج المشاركة، الذي يشارك المصرف من خلاله في تمويل نشاط عملائه.

- حلول لتمويل المشاريع: وذلك باستخدام أدوات إسلامية متطورة.

- تمويل المعاملات الكبيرة والمشاريع:

وذلك من خلال التمويل الكبير المشترك.

ثالثاً: الاستثمارات المصرفية من منظور إسلامي:

يعمل فريق الأمانة في البنك السعودي البريطاني من قرب مع قسم الأمانة للتمويل لدى بنك HSBC للاستثمار وذلك لتوفير الخدمات التالية:

تأمين تسهيلات تمويل إسلامي

للمعاملات الكبيرة والمشاريع، إعادة هيكلة

الميزانية العمومية، تقييم الأعمال والطرح

الأول للإكتتاب العام.

هذا ويلتزم المصرف بتقديم أفضل

الخدمات والاطل لعملائه المستثمرين

سواء من خلال تطوير خدماته الخاصة أو

من خلال مجموعة HSBC المصرفية أو

تحديد صناديق خارجية ملائمة. ■

للعلاء طبقاً للشريعة الإسلامية، وتتخذ بالمرءة الكافية للأمانة احتياجات العميل.

- بطاقة الأمانة للخدمات المصرفية الإسلامية: وهي بطاقة اعتماد تسمح بشراء

السلع والخدمات إلى أجل محدد وبشروط

مباشرة، وتتاح إلى كافة عملاء البنك، الذين

يحتفظون بحسابات جارية أو حسابات

توفير أو لديهم استثمارات في أي من

صناديق (ساب) الاستثمارية.

وتعتبر هذه البطاقة من أهم سلسلة

منتجات إدارة الأمانة في البنك والتي تم

اعتمادها من قبل هيئة الرقابة الشرعية في

البنك.

- حساب الأمانة الجاري المتوافق مع

أحكام الشريعة الإسلامية والذي يقدم

العديد من المزايا الممنوعة للعملاء مثل خدمة

التعامل المصرفي عبر الإنترنت من خلال

خدمة سب نت وغير الهاتف المجاني من

خلال مركز خدمة العملاء.

- استثمارات الأمانة في السلع التي تصنع

العمليل فرصة الدخول في معاملات الربحية

ذات الاخطار المنخفضة وتحقيق إيرادات

مجزية.

ثانياً: الخدمات المصرفية للمؤسسات

والشركات:

يعمل فريق الأمانة في البنك السعودي

البريطاني على توفير مجموعة متنوعة من

الخدمات والمنتجات، للطائفة لبيادي

الشريعة الإسلامية، التي تتلاءم مع

احتياجات ومتطلبات العملاء من الشركات

والمؤسسات، وتشمل هذه مجموعة:

- حساب الأمانة الجاري

بنك الخليج الدولي



محمد الفارaj

طرح بنك الخليج الدولي سندات بقيمة 325 مليون دولار ولدة 5 أعوام، على أساس فائدة عائمة بهامش 45 نقطة أساس فوق معدل أسعار الفائدة بسوق لندن "ليبور" لمدة 3 أشهر.

هيكلاً التصنيف الدوليان "ستاندرد أند بورز" و"فيتش إيبكا" منحتا هذه السندات تصنيفاً من فئة BBB+، وسيتم ادراج هذه السندات في سوق لوكسمبورغ للأوراق المالية. قاد عملية ترتيب طرح السندات بنك HSBC و"جي بي مورغان".

الرئيس التنفيذي للبنك د.خالد الفارaj قال: "إن هذا الاصدار يشكل جزءاً من برنامج التمويل الدوري للبنك".

يذكر أن بنك الخليج الدولي هو أحد المصارف الناشئة في الأعمال المصرفية الاستثمارية ويركز أعماله على أسواق مجلس التعاون لدول الخليج.

من جهة أخرى، فاز بنك الخليج الدولي (الملكية للتحدة) المحدود بجائزة أفضل صندوق تحويلي استثماري مدار ذاتياً ويعتمد على ستراتيجيات القيمة النسبية لتحقيق الربح من التفاوت في أسعار الأوراق المالية، وهذه هي إحدى الجوائز الأوروبية لأفضل أداء لصناديق التحوّل لعام 2002 والتي وُعدت في لندن في 31 أيار/مايو الماضي، ومنحت الجائزة لصندوق "فالكون رياليتيف فاليو" التحويلي الذي حصل في العام الماضي أيضاً على جائزة "أفضل صندوق استثماري جديد".

وحقق صندوق فالكون التحويلي الذي طرحه البنك قبل 3 أعوام معدل نمو سنوي بلغ 23 في المئة. وقد جاء هذا النجاح نتيجة لتنوّع المحفظة الاستثمارية للصندوق وتعتمد ستراتيجيات التي اتبعت للاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق في مجال المراجعة القابلة للتحويل، المراجعة لعمليات الدمج بين الشركات، ومعاملات مراجعة التفاوت في أسعار الأسهم ذات العلاقة النسبية.

ويدير هذا الصندوق فريق إدارة الأصول ببنك الخليج الدولي (الملكية للتحدة) المحدود الذي يتمتع بخبرة تزيد على 10 أعوام في إدارة المحافظ الاستثمارية التقليدية والبدئية.

كما إختار صندوق الاستثمارات العامة لوزارة المالية والإقتصاد الوطني، بنك الخليج الدولي مستشاراً مالياً لعملية طرح أسهم شركة الاتصالات السعودية للإكتتاب العام.

ومن المتوقع أن يتم طرح الأسهم للإكتتاب، الذي أعلنت عنه حكومة المملكة العربية السعودية، في وقت لاحق من هذا العام. وتمثل شركة الاتصالات السعودية أول عملية رئيسية لطرح الأسهم للإكتتاب العام في المملكة منذ أن تم طرح أسهم الشركة السعودية للصناعات الأساسية للإكتتاب في العام 1984 حيث يتوقع أن تضع هذه العملية سابقة لعمليات الخصخصة وطرح الأسهم للإكتتاب العام في المستقبل.

وستتولى مهمة طرح الأسهم للإكتتاب إدارة تمويل الشركات في بنك الخليج الدولي والتي تتخذ من الرياض مقراً لها. وسيمثل بنك الخليج الدولي بشكل وثيق مع مستشارين آخرين في مجال طرح الأسهم للإكتتاب من أجل تحديد شروط وخصائص هذا الإكتتاب. وسيتم إعطاء المزيد من المعلومات للمستثمرين في الوقت المناسب.

يذكر أن بنك الخليج الدولي هو أحد المصارف الناشئة في مجال الأعمال المصرفية الاستثمارية، وتمتلك حكومات دول مجلس التعاون بالتساوي حصة تبلغ 72,5 في المئة من رأس مال البنك، بينما يمتلك كل من مؤسسة النقد العربي السعودي و"جي بي مورغان أوفرسيز كابيتال كوربوريشن" 22,2 في المئة و5,3 في المئة على التوالي.

بنك ABC الإسلامي وبنك الجزيرة



اتّخذ توقيع الاتفاقية، (من اليمين) جاسم خلفه مساعد المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية، وأيهب ميثال، مدير الشؤون المالية في شركة البحرين للتسهيلات التجارية، محمد الجابر، المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية، محمد بوقيس، المدير العام لبنك المؤسسة العربية للتصريف الإسلامي، محمد الطومعة، مدير تنفيذي لبنك المؤسسة العربية للتصريف الإسلامي، عبدالرحمن الكوحي، مساعد المدير العام في بنك المؤسسة العربية للتصريف الإسلامي.

رتب كل من بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، ومقره مملكة البحرين، وبنك الجزيرة في جدة بالمملكة العربية السعودية تمويلًا إسلاميًا بقيمة 10 ملايين دولار أمريكي ومدته سنتان لصالح شركة البحرين للتسهيلات التجارية واتفق على أن يكون التمويل على هيئة مراقبة حسب متطلبات الشريعة الإسلامية.

وتم توقيع الاتفاقية من قبل محمد بوقيس، المدير العام لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية، مع مثلاً للمرتبين، ومحمد الجابر، المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية.

وقال محمد بوقيس، مدير عام بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية، أن هذه هي المرة الثانية التي يقوم بها البنك في ترتيب مثل هذا التمويل حيث وقع البنك وشركة التسهيلات اتفاقية المراجعة الأولى بينهما في العام 2000 وكانت بمبلغ 5 ملايين دولار. كما ذكر أن الغرض من هذا التمويل هو توفير مصادر التمويل للشركة والتي كانت تعتمد بشكل تقليدي على قروض وسلفيات متوسطة الأجل من البنوك التقليدية.

البنك الأهلي التجاري

ل طرح البنك الأهلي التجاري برنامج "توفير الأشبال" للتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية.

والبرنامج عبارة عن منتج ادخاري يهدف إلى تعويد الأطفال وتشجيعهم على الادخار في سن مبكرة، كما يتيح البرنامج فرصة استثمارية للأشبال الصغار عبر صندوق المتاجرة بالريال السعودي، فضلاً عن تزويدهم بـ "نشرة الأشبال" الدورية التي تزود الأعضاء بالمعلومات البنكية وغير البنكية التي تنمي ثقافتهم ومهارتهم في التخطيط للمستقبل.

ويتضمن البرنامج مسابقة "وفر واربح" حيث يدخل كل عضو تلقائياً في السحب الذي يجري كل 3 أشهر، وتقدم فيه نحو 50 جائزة قيمة.

إلى ذلك، عقد البنك الأهلي التجاري دورة تدريبية في المنتجات التجارية في فندق شيراتون الدمام شارك فيها 80 عميلاً من عملاء البنك. التي فيها مدير مراكز خدمات التجارة في البنك عبد الله العمري كلمة اأشار فيها إلى مواكبة البنك الأهلي التجاري للتحوّلات السريعة التي تشهدها وسائل الإتصالات عبر تطبيق أحدث النظم الإلكترونية والاعتمادات الإلكترونية إلى جانب الإعتمادات الورقية التقليدية. وأعرب عن استعداد البنك لتقديم المشورة في أي وقت لعملائه والمهتمين.

بنك الإمارات الدولي

التركيز على أسواق منطقة الخليج ومحاولة الدخول إلى أسواق منطقة شرقي المتوسط، هي الخطوط العريضة لسياسة بنك الإمارات الدولي. فوفق ما أعرب عنه انيس الجاهفه، العضو للشندب وكبير المسؤولين التنفيذييين في المصرف أن السوق المصرفية في سورية هي من بين إحدى أهم الأسواق التي يمكن العمل فيها من خلال الشراكة الاستراتيجية مع بنك بيروت. وكان بنك الإمارات الدولي قام بكافة



انيس الجاهف

الترتيبات اللازمة لفتح فرع له في الرياض، حيث يعتبر المصرف انه عليه التركيز على منطقة الخليج التي تتسع امامه المجال لفرص واحدة في نطاق أعماله.

كما يعكف بنك الإمارات الدولي إلى بيع فرومه في باكستان إلى "يونيون بنك ليعقد"، ووصلت قيمة الصفقة التي لا تزال تنتظر تصديق الجمعية العمومية غير العادية لـ "الإمارات الدولي" المتوقع انعقادها أوائل شهر تموز/يوليو الجاري، إلى 66 مليون درهم (أي ما يعادل 18 مليون دولار). وتأتي عملية البيع ضمن استراتيجية مصرف الإمارات الدولي إلى إعادة سياسة انتشاره في الخارج، والسياسة التي يتوي

للمصرف انتهازها في باكستان هي أشبه بسياسته في الهند القائمة على تعاون وثيق مع بنك: "أي سي أي سي أي".

جاء ذلك على هامش مؤتمر صحفي عقده كل من بنك الإمارات الدولي وبنك بيروت في فندق بستان روتانا في دبي للإعلان عن تشجيع الأول، الذي يمتلك ما نسبته 10 في المئة من أسهم بنك بيروت، للخطوة التي قام بها هذا الأخير بحيازته لبنك بيروت الرياض. وأفت انهم الجلاف إلى أن مجموعة بنك الإمارات اختارت شريكاً مثالياً لها في المنطقة وإن المجموعة ستستمر في الدعم والتسويق التكامل مع بنك بيروت.

وركن سليم صفير، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في بنك بيروت، على التكامل الذي حققته عملية الدمج مع مصرف بيروت الرياض معنأ أن عدد الودعين سيزداد بما نسبته 45 في المئة. وأعلن صفير أنه من المتوقع رفع رأس مال المصرف مجدداً إلى 10,5 ملايين دولار أخرى نتيجة انضمام عائلتي الخليل والشرطلي كسماهي في المصرف الجديد.

يذكر أنه بعد عملية الدمج هذه أصبح بنك بيروت يعد المصرف السادس بين المصارف اللبنانية بإجمالي موجودات تصل قيمتها إلى 4600 مليار ليرة لبنانية (3,2 ملايين دولار).

بنك المشرق

وشركة دبي للملاحة



من اليمين: عبد العزيز آل سعود وسمي سلطان خلال توقيع العقد

وقعت شركة دبي للملاحة التابعة لإينوك مع بنك المشرق قرضاً بقيمة 63 مليون دولار أميركي بهدف تعزيز استثماراتها وتمويل مشاريعها. وقال حسين سلطان، المدير التنفيذي للمجموعة أن القرض سيستخدم في إعادة تمويل تجهيز اتنا الحالية بالإضافة إلى تمويل شراء سفن تمويل جزئية. في الوقت الذي اعتبر رئيس مجلس إدارة بنك المشرق عبد العزيز الفريز أن الاتفاقية هي بمثابة "خطوة هامة في تقوية علاقتنا مع مجموعة إينوك، وهي تظهر قدرات ومقومات بنك المشرق كممول بارز في قطاع الشركات.



www.maktoob.com

أكبر مجتمع عربي على الانترنت

info@maktoob.com

مصرف أبو ظبي الإسلامي

ABU DHABI ISLAMIC BANK



عبد الرحمن عبد الله وخالد السعيد

أعلن مصرف أبو ظبي الإسلامي عن انتهاء العمل في مشروع "استثمارية البيانات مع حلول إدارة الأزمات" في المصرف، والذي نفذته بالكامل شركة ITS.

ويعتبر المشروع الجديد النظام الإلكتروني الأشمل والأكثر تقدماً في قطاع الخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط، فهو يوفر الأمان والراحة للعملاء ويتيح لهم النفاذ إلى بياناتهم المساسة على مدار الساعة، وستكون هذه البيانات بمثابة أي شيء في حال وقوع أية مشاكل أو كوارث وأزمات.

الرئيس التنفيذي للمصرف عبد الرحمن عبد الله أشار إلى حرص المصرف على توفير "أرقى الأنظمة والحلول التقنية للعملاء" عالياً في ميدان الصيرفة والبنوك لتقديم خدمة عالية المستوى والجودة في إدارة بيانات المصرف وعملياته.

من جهته أعرب مدير عام ITS خالد السعيد عن سعاداته بالمشروع الجديد وقال: "إنه من دواعي سرورنا في أي شيء أس أن نكون الشريك التقني المختار من قبل مصرف أبو ظبي الإسلامي لتحقيق نظام مصري متكامل يعمل وفقاً لأرقى المعايير الدولية ويتمتع بأحدث وأفضل حلول وتقنيات إدارة الأزمات".

جوائز صناديق الاستثمار لدى المصارف السعودية

أقيم مؤخراً في مدينة الرياض السعودية، وللمرة الرابعة على التوالي، حفل تقديم جوائز لجنة المنتجات الاستثمارية لصناديق الاستثمار في المصارف السعودية، والذي نظمته لجنة منتجات الاستثمار والعهد المصري التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي. وقد تم تصنيف الصناديق الاستثمارية حسب 14 تصنيفاً، موزعة ما بين صناديق الأسهم المحلية والدولية وصناديق السندات وصناديق أسواق النقد والتجارة، وقد تم تقييم صناديق الاستثمار لدى جميع المصارف السعودية حسب الأداء المحقق خلال العام 2001، وخلال ثلاثة أعوام تنتهي في 31 كانون الأول/ديسمبر 2001.

وقد فاز البنك السعودي البريطاني بـ 14 جائزة، من بينها 9 جوائز للمراكز الأولى، وحصل على جائزة أفضل أداء على مدار عام، والمركز الثاني لجائزة أفضل أداء خلال ثلاثة أعوام، بدوره بنك الرياض حصل 17 جائزة، من بينها جائزة أفضل أداء خلال ثلاثة أعوام، إضافة إلى 6 جوائز للمراكز الأولى. وقد تمكن من رفع حصته في سوق صناديق الاستثمار السعودي من 9 في المئة في عام 2000 إلى 13 في المئة في العام 2001، كما حققت الصناديق التي يديرها بنك الرياض وتستثمر في الأسهم السعودية نمواً في حجم الأصول بلغت ما قيمته نحو 1167 مليون ريال في نهاية العام 2001.

كما فاز البنك الأهلي التجاري بـ 12 جائزة، منها ثلاث للمراكز الأولى، وقاد البنك السعودي الفرنسي بتسعة جوائز، منها جائزتان للمركز الأول، والبنك السعودي الهولندي بثمان جوائز، منها جائزتان للمراكز الأولى، والبنك السعودي الأمريكي بسبع جوائز، وبنك الجزيرة في ثلاث جوائز، منها جائزة للمركز الأول، وهما البنك العربي الوطني بالجائزة الأولى في صناديق أسواق النقد في الريال السعودي لمدة عام، وشركة الراجحي المصرفية بجائزة واحدة.

وكيل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي جمال السحيمي قال في كلمة ألقاها في المناسبة نيابة عنه، مدير مركز دراسات الخدمات المالية في المعهد المصري الدكتور عبداللّهُ الدليلقان، إن عدد الصناديق الاستثمارية لدى المصارف التسعة المشاركة يبلغ 129 صندوقاً، ويصل مجموع أصول هذه الصناديق إلى 50 مليار ريال سعودي، في حين يبلغ عدد المستثمرين في جميع صناديق الاستثمار 172 ألف و 999 مستثمراً في نهاية العام 2001. وتحدث عن الإهتمام الكبير الذي توليه مؤسسة النقد العربي السعودي للهيئة التحتية لصناعة الاستثمار، وقد أثمرت جهودها بأن أصبح مشروع "تداول" يتيح المجال لصناعة الاستثمار في الوصول إلى المستثمرين عن طريق الإنترنت، وبسبب في إمكان للمستثمر الوصول لموقع "تداول" والإطلاع على المعلومات عن أي صندوق استثماري من صناديق البنوك السعودية، وذلك في القريب العاجل. كما سيكون بمقدور البنوك المحلية تسويق صناديقها الاستثمارية وخبراتها في مجال إدارة الأصول إلى خارج المملكة العربية السعودية.

وسام من مالي لمدير عام 'باديا'

منح الرئيس المالي ألفا عمر كوناري مدير عام المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا "باديا" منحة سامي لطفي وسام الاستحقاق الوطني من درجة قائد، نظراً إلى جهوده في تطوير التعاون بين المصرف وجمهورية مالي. والمعروف أن تعهدات المصرف لجمهورية مالي وصلت إلى نحو 102,1 مليون دولار في نهاية آذار/مارس 2001، كما استغلت جمهورية مالي من 13 عملية عون فني تمثل نسبة 3 في المئة من إجمالي تعهدات المصرف لغايتها.

التكنولوجيا وأمية العالم العربي

3.6 ملايين دولار
راتب رئيس فودافون

قالت مصاصير مجموعة فودافون - وهي أكبر شركة لتشغيل شبكات الهاتف المحمولة في العالم - أنها دفعت راتباً سنوياً لرئيسها التنفيذي كريس غينيت بلغ 2,42 مليون جنيه إسترليني (3,6 ملايين دولار) في العام الماضي وهو العام الذي خُفيت فيه الشركة بأكثر خسارة لتكديدها شركة في بريطانيا.

كما منحت "فودافون" غينيت أسهماً مجانية تبلغ قيمتها الآن نحو 1,6 مليون جنيه إسترليني، ما دفع بعض المساهمين إلى توجيه انتقادات بعد أن شهدوا انخفاض قيمة استثماراتهم.

وبشأن زيادة راتب رئيسها، قالت "فودافون" أن ما يحصل عليه للمبرورين الأوروبيين لا يقلل بما يحصل عليه رؤساء الشركات الكبرى في الولايات المتحدة، وأن على الشركات الأوروبية أن ترفع مرتبات مديريها لاجتذاب أفضل العناصر. وتشير "فودافون" إلى أن رؤساء الشركات الأميركية للمقابلة لها يحصلون على رواتب سنوية تراوح بين 22,5 و45,5 مليون جنيه إسترليني.

وقد أعلنت "فودافون" أنها خفّضت بفخسائر تبلغ 13,5 مليار جنيه إسترليني قبل حسم الضرائب في السنة المالية التي انتهت في 31 آذار/ مارس الماضي.

في المقابل أعلنت شركة الاتصالات الألمانية "دويتشه تليكوم" المنافسة لـ "فودافون" أنها انصَح أسهمها خيارية لأعضاء مجلس الإدارة هذا العام.

لماذا أعرب البنك الدولي عن قلقه حيال تأخر العالم العربي في مجال التكنولوجيا الرقمية في الكمبيوتر والإنترنت التي تعتبر عماد الاقتصاد المعرفه؟ ولماذا شدّد خبراء البنك على أن العرب هم الأبطأ في العالم في مجال النمو المعلوماتي، خلال أبحاثهم في مؤتمر اتصالات العالم العربي الذي عُقد مؤخراً في القاهرة؟

إن معظم الدوائر الرسمية العربية، كما معاتب البنك الدولي، تحسّر هذه الأرقام وتتماشى الحديث عنها منذ زمن بعيد.

ولم يخفّ فرانسوا ريشار، نائب رئيس البنك الدولي في كلمته بالتحذير بل أشار إلى قلقه حذوف البلدان العربية في التقدم، وقال "إن العرب ليس لديهم بسوى فرصة ضئيلة تماماً للخروج من هذا المأزق".

فعلى الرغم من الجهود الحكومية العربية "الكبرى" لتطوير واقع المعلوماتية والاتصالات، تستمر الأرقام في تشكيل صورة سلبية، ويكفي مثلاً أن ننظر إلى البلدان العربية الكبرى، فمصر تخطي معدلات الهاتف الثابت فيها نحو 10 في المئة من السكان، والسعودية 18 في المئة أما العراق فخارج التصنيف.

وفي مجال الإنترنت يتوفر في مصر 0,22 خط لكل 100 من السكان، وفي السعودية خطان فقط لكل 100 نسمة.

وأحد أهم أسباب الأمية المعلوماتية والتكنولوجيا في العالم العربي تكمن في الأمية بمعناها الأول والبشر، فهناك نحو 110 ملايين نسمة من سكان العالم العربي أميون، أي 40 في المئة من السكان، وهناك 65,5 مليون نسمة هم في عداد الأميين في سن الخامسة عشرة وأكثر، حسب إحصاء 1995.

وطبعاً لا يعني أن يكون الفرد متعلماً لكي يكون متقدماً معلوماتياً، إلا أن هذا المؤشر ربما يعبر عن أحد أهم عوائق تقدم مخططات نحو استخدام التكنولوجيا.

السؤال الحقيقي هو، لماذا لا تزال الأمية "كبناً" من أركان بلداننا؟ هل المشكلة هي في لا عمالة توزيع الثروة أم في سوء برامج التعليم أم في تعثر اقتصاديات المنطقة؟ أم في جميعها معاً من دون أن يقدم أحد لتحمل المسؤولية؟

إياد ديراني

تراجع فرصة الراجح في العالم العربي

أعلن اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر مؤخراً عن الانحسار فرصة برامج الكمبيوتر في العالم العربي. واستناداً إلى البيانات التي تغمرها الاتحاد، فقد كانت للطفة العربية في مقدمة المناطق التي تراجع فيها عمليات القرصنة، إذ انحصرت نسبتها من 57 في المئة العام 2000 إلى 51 في المئة العام 2001.

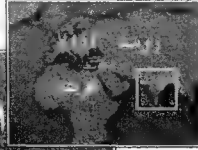
ويربط الخبراء هذا الانحسار بالجهود التي تبذلها الدوائر الحكومية، بما في ذلك سُرّ التشريعات واتخاذ التدابير التي تكفل الحماية للمبرمجيات من أعمال النسخ غير المشروع.

وتلحق دولة الإمارات العربية المتحدة في أفضل المراتب عربياً في مجال مكافحة عمليات القرصنة التي تبلغ فيها 41 في المئة فقط، وهي النسبة المسجلة في العديد من البلدان الأوروبية، في حين سجلت المملكة العربية السعودية أكبر نسبة انحسار في عمليات القرصنة مقدارها 7 في المئة بين العامين الماضيين.

ولا تزيد نسبة القرصنة اليومية في غرب القارة الأوروبية على 37 في المئة ولكن هذه النسبة المتواضعة التي تأتي في المرتبة الثانية بعد أمريكا الشمالية، كانت كفيلاً بالحق خسائر سنوية مقدارها 2,7 مليار دولار بالنظر إلى الحجم الهائل لسوق البرمجيات في هذه المنطقة من العالم. وفي المقابل تفت أوروبا الشرقية في "الريادة" عالمياً في مجال القرصنة التي سجلت فيها نسبة 67 في المئة.



وزير الاتصالات برامود ماهاجان



الهند طريق الحرير الالكتروني

الهند - إياد دبراني

إذا كانت الهند القديمة معبراً لقوافل جهاز الحرير على مدى آلاف الأعوام فإن الهند الحديثة أصبحت اليوم معبراً للملايين خيرة المعلوماتية والبرمجين الهنود الذين ساهموا في بناء بعض أولى صروح المعلوماتية في الولايات المتحدة الأميركية ، لتصبح بذلك الهند "طريق الحرير الالكتروني".

وعلى الرغم من عالمية انتشار العقول المعلوماتية الهندية وصناعة المعلوماتية المنتشرة بين نيودلهي و بومباي وغوجرات وراجستان وصولاً لآخر الجنوب في حيدرآباد وكارناتاكا، ووجود مؤسسات حكومية هندية مولجة بمراقبة وتنظيم الرؤية العامة لهذا القطاع وتمديد أولوياته، تبدو الأرقام الخاصة بالصادرات الهندية في مجال الالكترونيات والبرامج المعلوماتية مشوشة، فمنه من يطلق أرقاماً تصل إلى

مئات المليارات وآخرون يقدرونها بمليارات عدة، فما هي حقيقة صادرات الهند التكنولوجية؟

يقول وزير تكنولوجيا المعلومات والشؤون البرلمانية الهندي برامود ماهاجان لـ "الاقتصاد والأعمال" عن حقيقة صادرات الهند التكنولوجية: "تكنولوجيا المعلومات في الهند لم تأخذ حقها من الشهرة العالمية، ذلك أن تسويق المنتجات والتقنيات والاكتشافات التي صوّرتها الهند يجري استخدامها تحت أسماء منتجات تابعة لشركات عالمية وهذا ما حرمنا الاسم والترويج. ورجال الأعمال اليوم حول العالم يعتمدون على تكنولوجيا المعلومات ذات المنشأ الهندي من دون أن يعرفوا ذلك وأحياناً يعتقدون أنها أميركية، بينما تكون شركاتنا هي المصدر في نيودلهي أو جيبور أو براديش.."

ويضيف الوزير ماهاجان: "قدرات شركاتنا في تكنولوجيا المعلومات تنطوّر

بسرعة غير مسبوقة عالمياً وهي تحقق المعجزات خصوصاً في مجالات المعلوماتية المتخصصة الموجهة للقطاعات الحكومية وأسواق المال. ولذلك نقول إن الملايين يستخدمون برامنا المعلوماتية ولا يعلمون أنها هندية، وتاريخ هذه البرامج يعود إلى بدء هجرة العقول الهندية إلى الولايات المتحدة حيث أسسوا الشركات وساهموا في بناء الشركات الأميركية والعالمية".

وعن العلاقات الهندية العربية في مجال التكنولوجيا يقول الوزير ماهاجان: "لدينا علاقات قديمة مع بلدان الخليج والشرق الأوسط في مجالات مختلفة، ونصنّ مجموعة كبيرة من السلع والمنتجات والمواد الخام إلى هناك فضلاً عن وجود جالية كبيرة في الإمارات والكويت والسعودية وغيرها. إلا أن الصادرات التكنولوجية من برامج وأجهزة ومكونات قطع الكمبيوتر والأجهزة الالكترونية المتخصصة ليست

التبادل التجاري الهندي العربي

دعا اتحاد غرف التجارة الهندية امس الى ضرورة تنويع الهند لتبادلها التجاري مع الدول العربية فيها حدد قطاعات مثل تكنولوجيا المعلومات والسياحة والصناعات الغذائية وخدمات الرعاية الصحية، والإنشاء والصناعات الهندسية عجلات رئيسية لاستكشاف امكانيات قيام مشروعات مشتركة.

وقال الاتحاد في تقرير له ان هناك حاجة للتركيز على التبادل التجاري مع الدول العربية في الاستراتيجية الخاصة بإعطاء قوة دفع للعلاقات التجارية. وأضاف التقرير انه يتمين على دوائر التصدير المحلية ان تتطلع الى موارد المنتجات التقليدية في سلحتها التصديرية وخصوصاً ما يتعلق بمجالات الصناعات الهندسية والبرمجيات والتدريب والتطوير والتعليم. وأشار الى انه على الرغم من الروابط الثقافية والتعليمية الوثيقة بين الهند والدول العربية الا ان الروابط الاقتصادية لم تصل الى كامل قوتها. وتشمل صادرات الهند الى العالم العربي في الوقت الحاضر الحبوب الغذائية والتوابل والخضروات والفواكه والاحجار الكريمة والمعادن واللاصق ومنتجات الحديد والصلب والمنتجات والمنسوجات البحرية والسلع الهندسية والكهربائية ومنتجات الحوم في حين تشمل وارداتها البترول ومنتجاته والخصبات والمواد الكيميائية غير العضوية.

Electronic Microchips تدخل في اساس صناعة جهاز الكمبيوتر لأنها مسؤولة عن اجراء الحسابات Computing والتخزين المحلي والمؤقت في الذاكرة Random Access Memory. وهذه بدورها تشكل عماد صناعة الاسلحة الذكية Smart Weapons التي تحاول الولايات المتحدة ضبط انتاجها واحتكار اسرارها "لأن تسرب معلوماتها يشكل خطراً على الامن القومي للولايات المتحدة"، حسب ما قال وزير الدفاع الأمريكي الاسبق وليام كوهين. اما في مجال الحوسبة Computing المتقدمة فتصنع الهند "الكمبيوترات الخارقة" وهي المستخدمة

المنقسمين الجدد. لكن الالكترونيات الهندية تسلك الى السوق بطرق اخرى اهمها طرق تمر في الشركات المعروفة أو في شركات تقلد منتجات تلك الشركات.

وقد تمكن الشركات العالمية من وضع حواجز بوجه دفع الالكترونيات الهندية عبر "محرر الالكترونى" لكنها في النهاية لن تستطيع ضبط كثافة الانتاج المنخفض الكلفة.

الالكترونيات المتقدمة

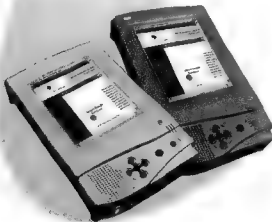
الاهمية في صناعة الالكترونيات المتقدمة الهندية ان منتجاتها من الشرائح الالكترونية

جيدة وتحتاج الى تطوير. وختم قائلاً: "نعتقد ان العلاقات الهندية العربية هي في منحنى تصاعدي وستشهد توثيقاً مع الزيارات المتبادلة خصوصاً من جانب الغرف التجارية والجان الحكومية والاقتصادية".

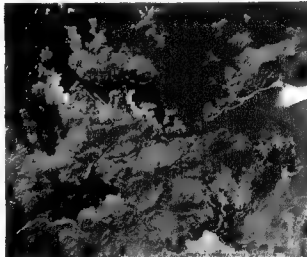
تنوع المنتجات

الظاهرة اللفتة في الصناعة التكنولوجية الهندية هي تنوع المنتجات الرقمية المتقدمة ومشاركة الحكومة في كل مراحل انتاجها، بدءاً بالأبحاث، مروراً بتحضير الانتاج وصولاً الى دورة الانتاج الصناعي. ومن المنتجات في فئة التكنولوجيا المتقدمة، المعالجات الرقمية Processors. وهذه الصناعات تعتبر أوضح صورة للقيمة التصنيعية في المختبرات والمعامل الرقمية الهندية. فالمعالجات تتطلب معرفة عميقة وقدرات خاصة في مجال صناعة "اشباه الموصلات" Semiconductors التي تحتكر اسرار صنعها بلدان قليلة في العالم مثل الولايات المتحدة واليابان والصين وتايوان واسرائيل. وقد شهد هذا المجال حروباً تكنولوجية "صغيرة" بين شركات ومختبرات على مدى من الزمن، الى ان استقرت وباتت تحت قبضة بعض الشركات في الولايات المتحدة الاميركية. وتحتكر حالياً شركات مثل Intel و AMD اسرار صناعة وتسويق هذه المنتجات.

لذلك، فإن نجاح صناعة المعالجات الهندية لم يقترن بتسويق ناجح لأسباب مختلفة أهمها سيطرة شركات عالمية على هذه السوق وإغلافها الأبواب بوجه



كمبيوتر جيب هندي



صور للأعمال اليدوية يجري معالجتها بواسطة البرمجيات الهندية

كافة هجرة الخبراء الآسيويين

وتقول الاستشارة في برنامج الأمم المتحدة نانسي بيردسال: "في سوق عالمية يهاجر بالطبع من يبحثون بمهارات كبيرة إلى جبهة فيها تكنولوجيا متقدمة تدفع وواتب مرتفعة أينما كانت".

وأضافت: "إلا أننا نرى دلائل على أنه عندما تهيب الدول الفرص الملائمة" بما في ذلك فتح مجالات جديدة للاستثمار وأفكار جديدة، يمكنها أن تعيد بعض ما فقته، والهند في وادي السيليكون جزء مهم من نجاح ولاية بنغلور".

وحدد تقرير برنامج الأمم المتحدة المؤلف من 264 صفحة مدينة بنغلور باعتبارها واحدة من بين عدد من مراكز التكنولوجيا التي ظهرت المنافسة وادي السيليكون ومراكز أخرى في أوروبا واليابان.

وهناك مراكز أخرى في دول نامية مثل ماليزيا وكامبوجا في البرازيل وغوتنغ في جنوب أفريقيا والغزاة في تونس.

وقال التقرير أن التحدي الذي يواجه الدول النامية هو وضع خطط تهدف إلى الاحتفاظ بخبرائهم في الداخل وتشجيع آخرين على العودة، واعتبر التقرير أن تلك الدول قد تفكر في فرض ضريبة "خروج" على الموظفين أو الشركة عند إصدار تأشيرة يكون قدرها نحو عشرة آلاف دولار، إذ يساعد ذلك الهند على استعادة نحو مليار دولار سنوياً.

أشار تقرير للأمم المتحدة أن هجرة الآسيويين الخبراء في تكنولوجيا المعلومات إلى دول متقدمة، تكلف المارة الآسيوية مليارات الدولارات سنوياً رغم أن بعضهم قد يعود في نهاية المطاف. وأوضح تقرير التنمية لعام 2001 أن الهند مثلاً تفقد ملياري دولار سنوياً من الموارد بسبب هجرة خبراء الكمبيوتر إلى الولايات المتحدة وجمها.

وأضاف التقرير الصادر في سديني بأستراليا أنه من المتوقع هجرة مائة ألف هندي سنوياً، ويبلغ متوسط التكلفة الإجمالية لتعليم كل فرد من هؤلاء في الهند ما بين 15 و20 ألف دولار.

ونكر التقرير أن انتشار خبراء الكمبيوتر الهنود في مركز تكنولوجيا المعلومات في وادي السيليكون بالولايات المتحدة من الممكن أن يدعم صورة البلد الأصلي، وقال التقرير "إن نجاح المهاجرين الهنود في وادي السيليكون يؤثر -على ما يبدو- في رؤية العالم للهند".

وأضاف: "الجنسية الهندية لدى مبرمج كمبيوتر تشير على الفور إلى الجودة تماماً، مثل عبارة صنع في اليابان في الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية". وادى تزايد الطلب على خبراء تكنولوجيا المعلومات من الهند إلى توسع سريع في عمليات التدريب في الداخل التي يسهم فيها القطاع الخاص بشكل متزايد.

- كابات وأجهزة الياق بصرية
- مزد طاقة بديلة UPS

- أقراص مدجة CD ولينة Floppy

وطبعا حافظت المصدرات إلى أميركا الشمالية على انخفاضها نظراً لحاربه المنتج الإلكتروني الهندي هناك، وكان إجمالي قيمة هذا النوع من الصادرات 193,52 مليون دولار.

البرامج

أما البرامج المعلوماتية فتكون أساس الصادرات للمعلوماتية العامة لأنها تشكل نحو 73,94 في المئة من مجمل الصادرات

المخصصة، وهذا يضع الهند على طريق الاكتفاء الذاتي لكن في مسيرة طويلة.

وقد سجلت مصدرات الإلكترونيات نمواً متواصلاً خصوصاً في أسواق سنغافورة وهونغ كونغ وبلدان آسيا الجنوبية ووصلت نسبة النمو بين العامين 2000 و 2001 إلى 128 في المئة محققة مبيعات بنحو نصف مليار دولار، وإلى الشرق الأوسط تم تصدير ما قيمته 321 مليون دولار.

وتتضمن لائحة التصدير المنتجات التالية:

- أجهزة أشباه الموصلات Semiconductors

عامة لدى كبرى دوائر البحث والمختبرات والجيش ...

وتتوفر كل مكونات العريفات الالكترونية مجتمعة أو كقطع، وهي مثل الطابعات والمساحات الضوئية والأحبار وطريفات المعلومات Data Terminals وحتى أجهزة الكمبيوتر المحمولة والصغيرة مثل Simputer الذي يستطيع منافسة أهم المنتجات من مثته.

وفضلاً عن صناعة الشرائح تتوفر باقي مكونات قطع الكمبيوترات المستخدمة منزلياً أو مكتبياً في المعامل والمصانع الكبرى وضمن الشبكات ووحدات المعالجة المركزية



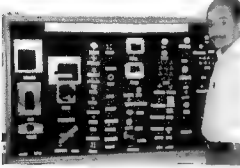
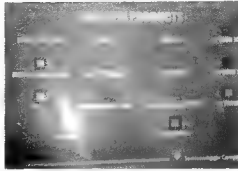
قراءة الشرائح بواسطة أجهزة هندية صغيرة



وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الهندي مهاجان خلال مؤتمر ELITEX 2002



معدات وشراخ واشده موصلات من مؤسسة Complex Semiconductors الهندية



مكونات CDRom هندي



قارئ القرص مدمجة موسيقية

التكنولوجيا. وقد كُتبت الشركات الهندية منتجاتها البرامجية لتصل الى مستوى المنتجات المعلوماتية الاولى في العالم من حيث المقاييس والجودة، وقد تصككت الصادرات البرامجية الهندية من منافسة البرامج من بلدان غربية في هذا المجال بسبب تدني كلفة الانتاج وبالتالي المبيع وارتفاع مستوى النوعية .
والياً، من اصل 45 شركة عالمية حاصلة على شهادة CMMI-SEI (مستوى من المعايير والمقاييس في الانتاج المعلوماتي) يوجد 27 منها في الهند أي نحو 60 في المئة. وهناك نحو 272 شركة حاصلة على شهادة ISO 9000 SEI level 2 أو غيرها من الشهادات المعادلة.

الالكتروني العالي Electronics لعام 2000-2001 بنحو 1376 مليار دولار، وقبضة انتاج برامج الكمبيوتر بنحو 612 ملياراً. حصه الهند من هذا الانتاج لوذين القطاعين وصلت الى 14,71 ملياراً أي ما يعادل نحو 0,74 في المئة من الانتاج العالمي. أما تجارة العالم في مجال الالكترونيات وبرامج الكمبيوتر فوصلت الى نحو 1211 ملياراً حصه الهند منها تقدر بنحو 0,58 في المئة. وقد ارتفعت نسبة انتاج الهند في الالكترونيات والبرامج من 0,53 في المئة من مجمل الانتاج العالمي بين 1996 و 1997 الى 0,74 في المئة في العامين 2000 - 2001 ما شكل نسبة 7,3 في المئة من النمو السنوي الواسطي في السنوات الخمس الماضية. أما حصه صادرات الهند في التجارة العالمية ضمن مهذين القطاعين فسجلت نمواً بنسبة سنوية تساوي نحو 26,3 في المئة في السنوات الخمس الماضية.

هذه الأرقام تكون مؤشرات مستقبلية خطيرة، لأن الدوائر الاقتصادية التي تنظر بعين واحدة الى أوروبا وشمال أمريكا على انها المصدر الأول والأخير للمنتجات التكنولوجية، لم تضع في حساباتها أكثر من ربع سكان العالم. فالشرق الأقصى لم يتحرك خصوصاً الهند والصين اللتان لم تدخلتا حلبة الالكترونيات والبرمجيات، .. بعد.

بلدان الاتحاد الأوروبي، سنغافورة، هونغ كونغ، اليابان، كوريا، الشرق الأوسط، الشرق الأقصى، أستراليا. ومن هذه الأسواق سجلت صادرات الهند من البرمجيات نمواً في الشرق الأوسط بنسبة 128 في المئة في السنة 2000 - 2001.

الهند والعالم

قُدرت بعض أبحاث السوق قيمة الانتاج

وقد بلغت الصادرات البرامجية الى كندا

توقعات

كشفت دراسة اقتصادية هندية عن أنه من المتوقع أن تصل عائدات صناعة أجهزة الكمبيوتر وقطع الغيار في الهند الى نحو 63 مليار دولار بحلول العام 2010.

وأوضحت الدراسة التي أجرتها مؤسسة إرنست آند يونغ بالاشتراك مع اتحاد تكنولوجيا المعلومات الهندي MIAT أن السوق المحلية ستجني 37 مليار دولار من وراء هذه الصناعة، في حين ستحصل عائدات التصدير بحلول العام 2010 إلى 25 مليار دولار.

ولكن الدراسة أن صادرات مكونات الكمبيوتر وقطع غياره تفتح فرصة لتحقيق عائدات قيمتها خمسة مليارات دولار، في حين أن خدمات التصميم والخدمات المتعلقة بها في مجالات أجهزة التحكم التي توضع داخل الماكينات والمصانع وغيرها، وأجهزة الاتصالات، قد تناهت عائداتها نحو سبعة مليارات دولار العام 2010.

والولايات المتحدة في السنة المالية 2000-2001 نحو 3,7 مليارات دولار ما شكل نمواً عن العام الماضي وصل الى ناقص 6 في المئة. وهذا ما يدل على تشعب واتكافؤ، وتحاول الشركات الهندية استهداف أسواق جديدة من بينها العربية والأوروبية والآسيوية، وقد ارتفع عدد البلدان التي تتلقى الصادرات البرمجية الهندية من 66 العام 1998 الى 93 العام 2001. ومن بين هذه الأسواق التالي، أميركا الشمالية.



مؤتمر IDF في ميونخ

مؤتمر إنتل الدوري:

نشاط متزايد في قطاع الاتصالات

الاقتصاد والأعمال - ميونخ

لاستعراض قدراتها، والمحافظة على جاذبيتها وسط لاعبي السوق فضلاً عن إطلاق مبادرات والكشف عن تقنيات حديثة. وهذه المرة استعرضت الشركة خوارزمية الشبكة ومعالجاتها ذات التركيبة الهندسية الجديدة. وتناول بعض الخبراء تركيبة العلاقة التي تجمع النجاح الإداري والاقتصادي للتعتمد على المعطيات التكنولوجية الجديدة.

والتزام إنتل بقطاع الاتصالات واضح، إلا أن الشركات عموماً لا تعلم أن المساهمة في قطاع الاتصالات لا تقتصر على الشبكات السلكية واللاسلكية. فإنتل مثلاً تساهم في صناعة شرائح أجهزة الاتصالات على قنوعها، وهي تعدّ ثالث أكبر مزود لشرائح الاتصالات في العالم. وهذه المشاركة تأتي فضلاً عن 500 مليون دولار رصدتها إنتل ليدعم استثمارها في الشركات التي تدعم برامج ومبادراتهم الشركة مثل بروتوكول الاتصال عبر الإنترنت VoIP أو في مجال الاتصالات اللاسلكية.

أما في مجال الخوادم فتحتت بعض الخبراء عن تقنية 64 bit، حيث تعتبر مصاندر إنتل أنه على الرغم من عدم قدم التقنية

تجتمع شركة إنتل مع شركائها الإعلاميين والخبراء والأكاديميين دورياً لمناقشة وتحليل آخر الاكتشافات والتقنيات والمنتجات. وتعقد هذه الاجتماعات في اليابان وتايوان والهند والصين والولايات المتحدة وروسيا والدانمارك وغيرها. وعقد آخر هذه الاجتماعات في ميونخ الألمانية تحت اسم "اجتماع إنتل للمنتج" IDF Intel Development Forum بحضور شركات عالمية إلى جانب إنتل مثل IBM التي ترعى كل اجتماعات IDF.

وشملت لائحة الشركات التي رعت المؤتمر إلى جانب IBM وHP وCompaq وFujitsu وSiemens وBull وMicrosoft وSamsun وCMP بحضور نحو 200 إعلامي والف مشاركة.

محاور اللقاء

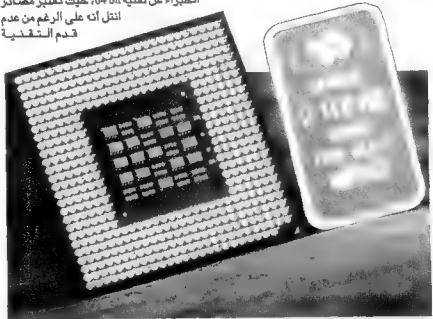
تستغل إنتل هذا النوع من اللقاءات

وعدم انتشارها بسبب التكاليف وتعدد الخيارات، فإن انتشار هذا التقنية سيحدث بسبب توفر البنية التقنية المناسبة لها تدريجياً.

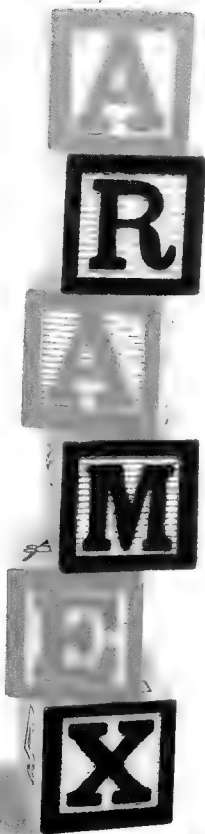
ويضيف الخبراء أنه على الرغم من أن تقنية 64 bit لن تنتشر عالمياً فجأة، إلا أن شركات من النوع الذي يتعامل مع قواعد المعلومات الكبرى ستضطر للجوء إلى هذه التقنية لأنها ستسهل أعمالها. وثانياً لأنها توفر تعاملاً أوسع مع الذاكرة Memory.

وتابع بعض المحاضرين تناول قطاع الاتصالات واستثمار إنتل فيها، فركزوا على جانب تقنية VoIP، وشرحوا أهمية انتقال شركات الاتصالات مثلاً من الاعتماد على القاسم الهاتفية إلى تبني سياسة نظام الحزم الرقمية Digital packets عبر اتصالات بروتوكول الإنترنت الذي يتناسى دوره بسرعة.

وهذه الأمور تدلّ بوضوح على اندماج كلي لإنتل في سوق الاتصالات العالمي إن عبر الشرائح التي تتركب في أجهزة الاتصالات الخاصة بمشغلي الاتصالات، أو عبر الشرائح التي تتركب في الهواتف النقالة ومكيبوترات الجيب اللاسلكية. ■



شرائح إنتل في عالم الاتصالات



20 YEARS, AND GROWING YOUNGER.

Step by step, and with unfailing dedication, we have set up the building blocks of a world-class transportation company.

Twenty years down the line we are still enthusiastically adding new building blocks. As we constantly seek creative solutions to anticipate and meet any client need, new services continue to be added on, Logistics, eFulfillment, Shop and Ship, Domestic Distribution, Catalogue Shopping, Special Services, and the blocks keep adding up. If you thought Aramex is an Express and Freight company, you were right, but these were only our first two building blocks.

Our constant strive for Innovation never stops; we work hard to stay young at heart.

20
YEARS
OF INNOVATION

افتتاح مدينة تكنولوجيا المعلومات في اليمن

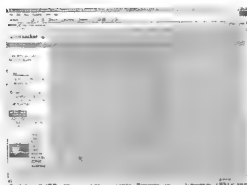
افتتح الرئيس اليمني علي عبد الله صالح مدينة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في اليمن مؤخراً في خطوة تعزز من رغبة القيادة اليمنية في إجراء تطورات معلوماتية. ويتكوّن المشروع من البوابة اليمنية للإنترنت وشبكة ترانس للمعطيات وناي الإنترنت والمكتبة الإلكترونية ومركز تطوير وصناعة البرمجيات ومركز تنمية المبدعين والذي أنشئ لتمكين المبدعون وأصحاب الأفكار التجديدية من إنجاز مشاريعهم بطريقة جيدة وتوفير كل وسائل النجاح لمشاريعهم المرتبطة بمجال تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات. وتشتمل مدينة للتكنولوجيا والاتصالات والمعلومات على المعهد العام للاتصالات والإدارة العامة للإنترنت وخدمة الأنظمة الصوتية وخدمة الريال الإلكتروني.

وأعطى الرئيس اليمني توجيهات لتخفيض رسوم الاشتراك والمكالمات على الاتصالات الريفية، وتخفيض رسوم المكالمات إلى النصف خلال أيام الإجازات والعطل وكذلك تخفيض قيمة اتفاقيات الهاتف الثابت مشيداً بما تحقّق في مجال الاتصالات في بلاده.

وبلغت التكلفة الإجمالية للمرحلة الأولى من مشروع مدينة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات 2,5 مليار ريال، فيما ستكلف المرحلة الثانية من المشروع 1,6 مليار ريال.

Bluesocket تطلق منتجات جديدة

قامت Bluesocket المتخصصة بشبكات المؤسسات، بتقديم منتجات جديدة تتركز في الشبكات المحلية اللاسلكية. وقد



موقع شركة Bluesocket

استطاعت ضمن هذه المنتجات أن تؤمن WG2000 اللاسلكي لبوابات الشركات. ويؤمن هذا النظام سهولة في التعامل مع الأزدحام الشبكي وهو أسرع من المنتجات المماثلة. كما ويستطيع تأمين تشفير للمعلومات بأداء سريع يصل إلى 150Mbps. ويأتي هذا النظام مجهزاً بأدوات تشفيرية. وتتوقع Gartner، المتخصصة بالأبحاث في سوق الشبكات المحلية اللاسلكية عالمياً، أن تصل قيمة السوق إلى 3,4 مليارات دولار العام 2005، وتضيف أن تبني المؤسسات للتواصل لأنظمة الشبكات اللاسلكية المتطورة مثل نظام 802.11b للشبكات المحلية اللاسلكية و 802.11a technology سيؤمّن من إدارة أفضل وأماناً موفراً في بنية الشبكات.

وقال هجالي وسنرول، مدير إدارة هياكلين شركة Bluesocket، "إن منتجات Bluesocket تخوّلنا إعطاء زبائننا تشكيلة من أمن الشبكات المحلية اللاسلكية والحلول الإدارية".

تشير الإشارة إلى أن Bluesocket هي مصنعة حلول وأمن إدارة الشبكات المحلية اللاسلكية عالمياً، وعائلة منتجاتها تستطيع تخفيض تكاليف امتلاك الشبكات المحلية اللاسلكية فيما ترفع فائدة استخدامها. فهي تؤمن لشركات مثل KPMG Consulting و Best Western Hotels و Microsoft و جامعتي كساس وكاليفورنيا أنظمة بسيطة وشاملة لتؤمن وتدير وتستفيد من الشبكات المحلية اللاسلكية.

الكمبيوتر المحمول في مصر

قدّر خبراء مصريون حجم سوق أجهزة الكمبيوتر المحمولة Laptop في مصر العام الماضي بنحو 90 مليون جنيه (نحو 19,5 مليون دولار)، وتبع نحو 7 آلاف جهاز تراوحت قيمة الواحد بين 10 و20 ألف جنيه (بين 2160 و4320 دولاراً).

وقال مهندس الحريص، مدير عام قسم الأجهزة للكمبيوتر والكمبيوتر في شركة "العربي" للصناعات، أن توشيبا استحوذت على نسبة 21 في المئة من حجم سوق الكمبيوترات المحمولة في مصر العام الماضي، وهناك خطط تسويقية تقدمت بها الشركات حالياً لزيادة مبيعات الشركة من هذا النوع من الأجهزة، متوقعاً نمو حجم السوق خلال السنوات المقبلة في ظل اعتماد الشركات على إدخال أحدث أنواع الكمبيوترات لوظائفها. وأشار إلى أن الكمبيوترات المحمولة ستدخل في منافسة خلال الفترة المقبلة مع العائنة، لا سيما أن الشركات بدأت تزود موظفيها بالكمبيوترات المحمولة للحصول على جهد أكبر من الموظف، حيث يمكنه العمل لاسمات أكبر، خصوصاً أنه سيقوم بعمل الكمبيوتر إلى منزله، وبالتالي يمكنه أن يفيد الشركة أثناء الإجازة أو العطلات في حال حدوث أي مشكلة.

إضافة إلى أنها تجعل الموظف على اتصال دائم بمؤسسته في أي وقت ومن أي مكان.

وأكد العربي أن توشيبا تخطط لأن يكون لكل موظف مصري كمبيوتر محمول. ولتحقيق هذا الهدف تحملت رفع مدة الضمان على هذا النوع من الكمبيوترات من عام إلى ثلاثة أعوام مع إقامة مركز صيانة متخصص في القاهرة.

يُذكر أن ضعف الإقبال على هذا النوع من الكمبيوترات يرجع إلى ارتفاع الشد في أسعاره عند مقارنته بالأجهزة الأخرى، بالإضافة إلى أن توعية الأشخاص التي تُقبل على هذا النوع محدودة للغاية، وتقتصر فقط على العاملين في مجال تقنية المعلومات إلى جانب أعداد أخرى من أساتذة الجامعات والصالحين.

وتؤكد جهات متابعه أنه لو تم تخفيض أسعار هذه الأجهزة يمكن أن تنتشر بشكل سريع، في ظل التقدم الذي حققته مصر في مجال تقنية المعلومات والاتصالات خلال الفترة الماضية وإتاحة الإنترنت "لنفضة التكلفة".

وتضيف أن العصر الثاني الذي يحد من انتشار الكمبيوترات المحمولة في مصر هو التخلف من عدم وجود مراكز الصيانة المتخصصة والقلق من ارتفاع أسعار قطع الغيار.

SBM تفوز بجائزة



الامير عبد المجيد بن عبد العزيز يسلم الجائزة الى حاتم الجفالي

تقديرًا للدور شركة SBM في النجاح الذي حققه معرض كومدكس جده 2002، قدم امير منطقة مكة المكرمة عبد المجيد بن عبد العزيز الى حاتم الجفالي عضو مجلس ادارة مجموعة الجفالي جائزة، تقديرا للطريقة التي ادارت فيها الشركة السعودية للحسابات الالكترونية SBM عملية تسجيل زوار معرض كومدكس 2002.

ويصفها الرامي الرسمي لعمليّة تسجيل زوار معرض كومدكس 2002 قامت SBM وشريكتها في تطوير البرمجيات، ميديا ماتزل، بتطوير مجموعة من طلاب كلية هندسة الكمبيوتر في جامعة الملك عبد العزيز في جده من اجل استخدام برنامج التسجيل.

نسما انترنت؛

خدمة جديدة

في خطوة هي الاولى من نوعها في المنطقة، تستعد شركة "نسما انترنت" السعودية لإطلاق مصنع شبكة الإنترنت الخاص بها والمبني على تقنيات مايكروسوفت، وتسعى هذه الخدمة الجديدة والتي تقدمها نسما مجاناً، ويمكن التعامل معها في اللغة العربية، الى جانب اللغة الانكليزية، بالإبقاء على اتصال دائم مع مشتركيها، لاطلاعهم على آخر العروض، أو المستجدات، إضافة إلى الإطلاع على وضع حساب العميل، وإمكانية تجديد اشتراكه عبر الإنترنت، والإتصال بالدمع الفني، كما أصبح بإمكان مشتركى نسما قراءة بريدهم الإلكتروني عبر الإنترنت أينما تواجدوا في العالم، إضافة الى إمكانية إرسال الرسائل القصيرة للهواتف الجواله.

تعاون بين الكاتيل ووزارة الاتصالات المصرية

برامج للتدريب بالجامعات المصرية، ومن المتوقع تدريب نحو 4000 شخص (أكثر من نصفهم من غير المصريين) على مدى الخمس سنوات المقبلة.

2- تقوم الكاتيل أيضاً بتطوير وتنمية مركز الخدمة العالمي ومقره القاهرة، من خلال توفير حلول لأسواق الاتصالات المحمولة والثابتة، ويقوم مركز الخدمات العالمي أيضاً بالتركيز على البرمجيات المتطورة لتطبيقات الاتصالات الحديثة عن طريق الخبراء المحليين، ومن ثم تساهم الكاتيل في تطوير الخبرة في مجال الاتصالات في مصر.

3- تقوم الكاتيل بإنشاء قاعدة إقليمية للمشروعات للواء باحثات أفريقيا والشرق الأوسط ودول حوض البحر المتوسط، فمن خلال الخبرات المحلية المتخصصة عبر سنوات من التعاون بينها وبين الشركة المصرية للاتصالات وغيرها من العملاء المصريين، تخطط الكاتيل لتقديم حلول للاتصالات يتم من خلالها دمج الأجهزة المحلية مع الأجهزة الأجنبية. 4- سيستجيب إصعاد أحدث وسائل التقنية الحديثة لخدمة حلول الكاتيل للعمول الجديّة الفاتح في تسهيل تطوير كفاءة قوة للعمول في مصر.

قامت وزارة الاتصالات والمعلومات في مصر والشركة المصرية للاتصالات وشركة الكاتيل بتوقيع اتفاقيتين للسنوات الخمس المقبلة ترمي إلى التعجيل في تطوير البنية التحتية في الاتصالات والمعلومات من خلال التكنولوجيا المتقدمة الفاعلة على توفير خدمة الاتصالات والطلب النامي على خدمات القيمة المضافة.

الاتفاقية الأولى وقّعت بين الكاتيل ووزارة الاتصالات والمعلومات، من أجل التعاون لتطوير وتحديث تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في مصر خلال السنوات الخمس المقبلة، وتخطط الكاتيل لزيادة استثماراتها في مصر بما يزيد على 120 مليون يورو عبر التوسع في أنشطتها المحلية، وتأتي تفاصيل المشروع على الشكل التالي،

1- تقوم الكاتيل بتكثيف أنشطتها في مجال التدريب محلياً عبر مركز إقليمي للتدريب يتكامل تماماً مع جامعة الكاتيل العالية، ويعتبر هذا المركز بمثابة محور لارتكاز إقليمي للتطوير المهني والبحث والمعلومات، كما سيعمل بالتعاون مع العهد القومي للاتصالات في مصر، ومن شأنه أن يساهم بمزيد من التطوير في

مقاصة إلكترونية في البنك المركزي المصري

في أماكن الغرور الجديدة التي سيشتها البنك المركزي في طنطا وأسبوط. وقال أنه مع إدخال التحصيلات التشريعية والإنهاء من مشروع ربط فروع البنوك بشبكات ناقلة للمعلومات، سيتم الوصول إلى مرحلة تسوية الشيكات فورياً بين البنوك، وأوضح أن عملية المقاصة تعمل جزءاً كبيراً من نظم الدفع، حيث يجري من خلالها تبادل أوراق المال ذات القيمة الخاصة في البنوك، وأشار إلى أن البنك المركزي تولّى إنشاء غرفة المقاصة وإدارتها والإشراف على أعمالها لتسهيل تبادل تلك الأوراق بين البنوك الأعضاء في الغرفة، وأن البنك يتولى إجراء التسويات لتتلائم عمليات المقاصة من خلال الحسابات الجارية للبنوك المتفرقة لديه.

قال محافظ البنك المركزي المصري لدى افتتاح غرفة المقاصة الإلكترونية التابعة للبنك المركزي أن سرعة تحصيل الشيكات بين البنوك ستساعد على نشيط الاقتصاد عموماً وتحصيل دوران النقود، وتدفقها بين الدائنين والمدينين بما يؤدي إلى زيادة السيولة لدى البنوك وإزدهار حركة التجارة في البلاد. واعتبر أبو العيون أن غرفة المقاصة الإلكترونية هي خطوة على الطريق نحو تحديث البنك المركزي بما يخدم الجهاز المصرفي من جهة، وجمهور المتعاملين مع البنوك من خلال الشيكات من جهة أخرى. وأعلن عن الاستمرار في تنفيذ مراحل برنامج تطوير نظم الدفعات وغرف المقاصة، وذلك بشخص غرفة المقاصة الإلكترونية في الإسكندرية وبورسعيد، ثم

Philips تقدم جهاز عرض جديد



جهاز Philips الجديد PXG20

طلحت شركة Philips جهاز عرض جديداً تحت اسم PXG20، يتميز بصورة عالية النقاء حتى في المجالات البعيدة وبسهولة في التحكم. وتعمل كل هذه الخيالات من PXG20 جهاز عرض متوافق مع الاجتماعات على أنوعها، سواء كانت محاضرة في مركز صغير مغل أو مركز عرض ضمن المؤتمرات.

IBM

جهاز خادم جديد

أعلنت IBM الشرق الأوسط عن طرح جهاز IBM eSERVERi890. يتميز هذا الجهاز بإمكاناته التي تجعله سهل التركيب والتشغيل، وبالسعة التي تصل إلى 1.3GHz بالإضافة إلى ذلك تقدم IBM من خلال جهازها الجديد



شراخ في مخبرات IBM

Enterprise Identity Mapping EIM، الذي يقوم بتتبع هويات المستخدم المتعددة عبر الشبكة والتعرف عليها ليتيح للمبرمج كتابة تطبيقات أسهل ويغني المستخدم عن إدخال كلمة السر للتحقق من هويته كلما أراد دخول أجهزة الخادم المرتبطة بالشبكة.

...وتدعم برمجيات قواعد البيانات

أعلنت IBM في ندوة خاصة بمستخدمي قواعد بيانات Informix

التي عقدتها مؤخراً في القاهرة، أنها ستواصل دعم مجموعة برمجيات انظمة إدارة قواعد البيانات Database Management System (DBMS)، وتطويرها. وكانت IBM قد أعلنت في تشرين الأول/أكتوبر 2001 عن برنامج IDS لقواعد البيانات لتؤكد التزامها بتحسين منتجات Informix. وعلق مدير المبيعات والخدمات التقنية في IBM لإدارة البيانات، لمناطق أوروبا الوسطى وأفريقيا، مايكل كيرشتايجر قائلاً: "تمتلك IBM أسباباً عملية واضحة تلتزمها بالحفاظ على قاعدة عملاء Informix ومواصلة تطوير منتجاتها. ويأتي الإصدار الجديد من IDS ليؤكد التزام IBM بهذا الصدد."

Aregon

تتملك Aspidx Technologies



حازم نحس، الرئيس التنفيذي لشركة Aregon

أعلنت شركة Aregon، الرائدة في توفير حلول الأعمال الإلكترونية المتخصصة، عن تملك شركة Aspidx Technologies التي تتخذ من دبي مقراً لها وتقدم الحلول الإلكترونية للتطوير للمصارف. وصرح الرئيس التنفيذي لشركة Aregon، حازم ملحس: "تملك شركة Aspidx

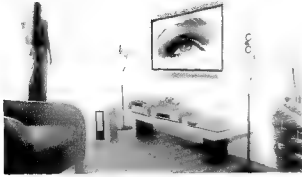
يعكس التزامنا بالقطاع المالي في المنطقة ويدعم مجموعة حلولنا المبتكرة للقطاع المصرفي". يذكر أن Aregon سكتسب، بموجب عملية التملك هذه، حق التوزيع الحصري وعلاقة التعاون مع Corilian (International)، المورد العالمي للبرامج الخاصة بالأعمال الإلكترونية.

ويسترن ديجيتال وتيك داتا

أعلنت ويسترن ديجيتال مؤخراً، بأن اتفاقية التوزيع المبرمة مع تيك داتا لمطاقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والتي وقعت العام الماضي، حققت النتائج الإيجابية المرجوة على المستوى الإقليمي، حيث حققت تيك داتا معدل نمو وصل إلى ثلاثة أضعاف في التعاملات مع ويسترن ديجيتال في الشرق الأوسط. وقد حلت تيك داتا الشرق الأوسط في المركز الثاني لمطاقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في مبيعات منتجات ويسترن ديجيتال.

وقال مدير المبيعات الإقليمي للشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب شرق آسيا في ويسترن ديجيتال روفو بييج: "يعتمد نمونا على عامل أساسي يشمل إستراتيجية توزيع ناجحة مع شريك توزيع قوي مثل تيك داتا".

وفي وقت سابق من هذا العام، حققت ويسترن ديجيتال نسبة 35 في المئة من نصيب السوق الإقليمية للأقراص الصلبة ونمواً بمقدار 15 في المئة من المبيعات في العام 2001 في منطقة الشرق الأوسط، وتابع بييج



شاشة بلازما SONY

قائلاً: "من أهم الميزات التي تتمتع بها في العلاقة مع تيك داتا هي الفترة على إقبال ويستون ديجيتال إلى كل بلد في المنطقة وذلك خلال عمليات توزيع عالية الكفاءة."

Bond Comm.

تطلق جهازاً بمواصفات GPRS

أطلقت شركة Bond Communications

المخصصة في تكنولوجيا الاتصالات أول كمبيوتر لاسلكي محمول يعمل بتقنية GPRS، وأطلق عليه اسم "وين ما كان". وقال المسؤولون التنفيذيين في الشركة، "إن اختيارنا اسماً عربياً للجهاز تأكيد على هوية الجهاز العربية، كما أننا من خلال خبرتنا والأجواء التي نعمل فيها لسنا مدعي التأثير الذي تحمده التقنية في إمكانية العمل. وتوقع مبييض أن يحرز الجهاز اهتماماً كبيراً لدى العديد من القطاعات التجارية والمهنية والخدمات كالاستشارات والوزارات والإدارات الحكومية والمصارف إضافة إلى الأفراد الذين تقضي ظروف عملهم السفر باستمرار."



"وين ما كان" كمبيوتر لاسلكي

Nokia

تطلق الهاتف 3410

أطلقت Nokia هاتفها الجديد 3410 الذي يتضمن إمكانيات تحميل برامج تطبيقية جديدة. يختلف هذا الهاتف عن ما سبقه من هواتف Nokia المميزة، بتقديمه مجموعة خيارات من وافي الشاشة ذي الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد 3D ويتضمن خمسة ألعاب، مدججة، Impact, Bantumi, Snake II, Bumper, Space link كإضافة

هاتف نوكيا 3410

إلى لعبة جديدة بتقنية JAVA. وقال إدي معلوف، مدير التسويق في Nokia الشرق الأوسط، "بإطلاق Nokia 3410 نكون قد أضفنا تقنية JAVA المتطورة التي تستخدم في الهواتف الموجهة لقطاع الأعمال والهواتف الشخصية". ويمكن استخدام Nokia 3410 تحميل تطبيقات جديدة مثل الألعاب والصور الافتراضية عبر متصفح WAP للهاتف. يذكر أن الهاتف الجديد يتسع بعمر بطارية يصل إلى 260 ساعة انتظار وساعتين و 40 دقيقة زمن تحدث وذاكرة تتحمل 200 رقم.

LG

تطرح جهاز mp3 جديد

طرحت LG Electronics أجهزة mp3 جديدة لتشغيل الموسيقى الرقمية وهي امتداد لمجموعة "Soul" الشهيرة. وتعد هذه الأجهزة الخيار المثالي لعشاق الموسيقى الذين يريدون الاستمتاع بجودة صوتية تضاهي جودة الأقراص المدججة. ويتمتع هذان الطرازان بتصميم الأنيق وصغر الحجم ومن خلال برنامج mp3 explorer الذي يأتي في حزمة الجهاز، ويستطيع المستخدم تحميل ملفات الموسيقى بصورة قانونية من الإنترنت ونقلها للجهاز.



جهاز mp3 من LG



SONY الخليج

تطرح كمبيوتر وشاشة

أطلقت مؤسسة

SONY الخليج جهاز VAI(PCG-GRXIP) الذي يجمع مزايا الكمبيوتر الشخصي والكمبيوتر المحمول في واحد، فهو يتميز بالقوة والسرعة والتوفير من جهة والتصميم الأنيق الذي يجعله أقل أجهزة SONY المحمولة سماكة من جهة أخرى. يتميز هذا الجهاز بدرجة عالية



جهاز SONY الجديد

من الكفاءة أثناء الاستخدام بفضل تقنية التبريد المضاعفة كما ويتجدي على كومبو درايف CD-RW/DVD الذي يستوعب بطارية إضافية وفتحة "MagicGate Memory Stick" التي تسهل عملية تخزين الملفات. وأضافت مصانر SONY أن بإمكان زبائن المنطقة شراء نظام الطفرة الجديد الذي يتمتع بشاشة 32 إنشاً، وصوت ستيريو متقدم.



BMW الجديدة في السعودية

أطلقت مجموعة BMW الشرق الأوسط وشركة محمد يوسف ناغي موتورز، الموزع الحصري للمجموعة في السعودية، BMW الجديدة من الفئة السابعة في الأسواق السعودية. وتجمع السيارة الجديدة الرفاهية والجمال إلى جانب التفوق في الأداء الديناميكي والكفاءة الميكانيكية. وقد جهزت بمحرك ثمانلي أسطوانات سعة 4,4 ليتر بقوة 333 حصاناً، تصل معه الفترة الدورية العادية لتغيير زيت المحرك إلى 40 ألف كلم. كما زودت بنقل سرعة أوتوماتيكي يتألف من ست سرعات، ما يمكنها الإنطلاق من سرعة صفراً إلى مئة كلم بـ 3,6 ثوان.

كذلك تتميز BMW الفئة السابعة بميزة iDrive وهي ميزة تتقاطع بين القيادة البشرية والقيادة الآلية وتمثل رمزاً للقيادة المريحة والبسيطة. كما أن جميع الوظائف المتعلقة بالقيادة تتركز حول المقود، في حين تتوفر جميع وظائف الرفاهية الأخرى كالراديو والمكيف... على اللوحة الأمامية، وتشغل بواسطة مفاتيح أزرار تقليدية. ويقوم جهاز التحكم في iDrive بتشغيل وسائل الاتصال كالهاتف والبريد الإلكتروني واللاحة.

وقد أشار المدير التنفيذي في شركة محمد يوسف ناغي موتورز ماريوس كروج أن BMW الجديدة أكثر من مجرد ثورة بل هي نقلة نوعية.

جنرال موتورز تنشئ مركزاً جديداً

تخطط شركة جنرال موتورز لبناء مركز جديد لتوزيع قطع الغيار في الشرق الأوسط، وذلك في سياق التزامها المستمر بتحسين خدماتها لبلدان. وجاء هذا الإعلان على لسان مورين كيميسون نراكنس التي عُينت مؤخراً رئيسة لجنرال موتورز في أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط ونائبة لرئيس المجموعة. وقالت كيميسون نراكنس أن "الشركة تستعرض حالياً الخيارات الممكنة ومقدمي الخدمات لموقع مركز لتوزيع الجديده، وتوقع تشييده في العام 2003". وكانت كيميسون نراكنس قد قامت بزيارة استطلاعية إلى دبي حيث التقت رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس طيران الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم. وقالت أن "الوكلاء ينجون المرحلة الأخيرة من برنامج استثماري قيمته 200 مليون دولار لتطوير منشآتهم وبناء منشآت جديدة، مؤكدة أن "جنرال موتورز ستطرح 10 سيارات جديدة في المنطقة خلال الأشهر الـ 18 المقبلة".



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم مصاحباً مورين كيميسون نراكنس

كاديلاك تطلق طرازاً جديداً



كاديلاك SRX الجديدة

أزاحت شركة كاديلاك الستار عن طراز يمثل التحول الأخير في المفهوم التصميمي لسيارات الشركة. وسيكون "أس آر اكس" أحد طرازات كاديلاك الخمسة الجديدة التي ستنتج خلال الأشهر الـ 18 المقبلة، بـكلغة إجمالية قدرها 4 مليارات دولار، على أن تطرح هذه التشكيلة الجديدة في الأسواق خلال العام 2003. وقال مدير التسويق الإقليمي لكاديلاك في الشرق الأوسط هادي عصني: "يرتكز هذا الطراز على السيارة النموذجية فيزيون 2001، وتستمتع لنا "أس آر اكس" بتعزيز تشكيلة سياراتنا وجذب زبائن جدد". وتجمع السيارة الجديدة بين مزايا سيارة كاديلاك "سيدان" الكاملة الحجم في فئة المدخل وبين طرازات الشركة ذات المهام المتعددة.

جاكوار اكس الجديدة



أضافت جاكوار على طراز X-TYPE موديلين جديدين هما V6 SE. والطراز الجديد مزود بمحرك V6-AL بـ 24 صدياً، وتعكس جاكوار X-TYPE قيم التصميم لدى جاكوار لناحية الفخامة والمساحة إضافة إلى نظام أمان متطور. وقد تم استثمار نحو 300 مليون جنيه استرليني لإطلاق الموديلين الجديدين.

الناودة تطلق فولسفاغن بولو الجديدة



أطلقت شركة الناودة للسيارات سيارة فولسفاغن بولو الجديدة في دبي والإمارات الشمالية. وتمّ الإطلاق في حفل موسيقي ضمّ جمع أكثر من ألف شخص من عشاق فولسفاغن. وقال كبير التنفيذيين في شركة الناودة للسيارات راجا رام: "نظراً لشعبية فولسفاغن في منطقة الشرق الأوسط، فإننا متفائلون للغاية بتحقيق مبيعات جديدة خلال الأسابيع المقبلة". ويأتي طراز بولو الجديد في 15 لوناً، وهو مزوّد بمجموعة مواصفات للأمان منها نظام الوسائد الهوائية المطور حديثاً، والمقود الذي يعمل على الكهرياء والقوة المائية ونظام الفرامل المانع للانزلاق ABS ذو القنوات الأربع.

ريكستون الجديدة في السعودية



أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات ممثلة بمديرها العام لقسم الشاحنات والسيارات سمير شهبلي سيارة ريكستون الجديدة كلياً ضمن فئة SUV التي تنتجها شركة سانغ يونغ. وتتميّز ريكستون الجديدة بأنها سيارة رياضية رباعية الدفع ومحرك ٥٠٠ حصان مزوّد بخمسة من مرسيدس بنز. وقال مدير تسويق سانغ يونغ لدى شركة الزاهد للتراكتورات هيثم زاهد: "إن أداء ريكستون القوي وما تتميّز به من وسائل راحة، التي جانب قدراتها الحركية الاستثنائية يجعل مالكيها ضمن فئة خاصة بهم داخل منظومة السيارات الرياضية ذات الدفع الرباعي".

شفروليه تعزز عائلتها



لومينا أس الجديدة

عززت شركة شفروليه عائلة سيارات لومينا عبر طرحها طراز لومينا أس في الأسواق بهدف جذب الشباب. وتتمتّع السيارة الجديدة بمقصورة رياضية إضافة إلى شكل خارجي رياضي ومزوّد بمحرك V6 بقوة 215 حصاناً. واعتبر مدير التسويق الإقليمي لشفروليه جيري غرونوفيتش أنّ "لومينا أس ظهرت في السوق العام الماضي كنسخة محدودة وببعت كافة السيارات بسرعة، لذلك قررنا طرحها بشكل دائم ضمن تشكيلة سياراتنا". وقد باتت لومينا السيارة الأكثر مبيعاً لدى جنرال موتورز في العام الماضي بعد بيع أكثر من 1500 سيارة.

وكشفت شركة جنرال موتورز أنها ستقوم بتصدير سيارات شفروليه لومينا، التي تُصنّع في أستراليا، إلى الولايات المتحدة الأمريكية. وستقوم جنرال موتورز في أميركا الشمالية باستيراد طراز لومينا أس كوبيه، وستجهّز السيارة بمحرك V8 الذي يوفر قوة 325 حصاناً، وهو يُعتبر نسخة معدلة من المحرك المتوفّر في سيارة كورفيت.

على صعيد آخر، تتوقع أوساط شفروليه أن تحتل مبيعات سيارة كابريس رويال الطليعة في مجال السيارات الفاخرة.

الجيل الجديد من شاحنات "فولفو"

أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل الحصري للسيارات وشاحنات فولفو في السعودية، الجيل الجديد من شاحنات فولفو FH و FM بعد تحسينات شملت معدل السلامة ومعدل استهلاك الوقود والهيكّل الجديد. وقال مدير عام قسم السيارات والشاحنات في شركة الزاهد سمير الشهبلي: "أصبحت مجموعة شاحنات فولفو FH وسيلة النقل الرائدة في السعودية، فيما أصبحت شاحنة FM بعد التعديلات أكثر سهولة في الصيانة وبمستوى إنتاجية أعلى".

من جهته، أوضح مدير المنطقة لأسواق الشرق الأوسط بالابارة الدولية في شركة فولفو للشاحنات لينارت تيوريك أنّ مشروع إنتاج الجيل الجديد من هاتين الشاحنتين بدأ العام 1997، وشارك فيه نحو 1200 مهندس وقتي باستثمار بلغ 600 مليون يورو.



لاند روفر وتعاون جديد في لبنان

وقّعت شركة Mana Automotive، وهي عضو في مجموعة توتل، عقد توزيع حصري لبيع سيارات لاند روفر في لبنان. وفي هذا الإطار، قال رئيس مجلس إدارة شركة Mana نديم فوتل: "نحن على ثقة أن لاند روفر تحظى بفرص كبيرة للنمو في مجال توزيع السيارات في لبنان وتنويع الأفق من سمعتها ومن خبرتنا لإعادة بناء صورة هذه الماركة". وقد تمّ إعلان التعاون الجديد خلال مؤتمر صحفي عقد في صالة عرض لاند روفر التي افتتحت مؤخراً في منطقة فردان في بيروت.

السيارات المستعملة، في مركزها الرئيسي في مدينة الرياض، على مساحة 1200 م².

مدير عام الشركة محمد الذبيب

قال أن العام 2002 تميّز باشتداد

المنافسة بسبب فتح مكاتب جديدة،

وزيادة عدد الشركات وانتشارها

ليصل عدد فروعها إلى نحو 1200

فرع في مدن الرياض، جدة والدمام.

وأشار الذبيب إلى تميّز خدمات

"شركة الذبيب لتأجير السيارات" المقدمة على مدار 24 ساعة، ونظافة

وحداثة أسطولها وتنوّع طرازات سياراتها. كما تقدّم الشركة خدمة

امكانية السفر بالسيارات المستأجرة إلى خارج المملكة للموظفين

والمقيمين، وبطاقة عضوية لفئة خاصة من العملاء، تسمح لهم

الحصول على خدمات مميزة.



محمد الذبيب

"الذبيب لتأجير السيارات"

تجديد الأسطول استعداداً للصيف

استعداداً لفصل الصيف الحالي قامت "شركة الذبيب لتأجير السيارات" بتدعيم وتجديد أسطولها من السيارات الفاخرة، من سيارات كاديلاك إسكاليد، إنفينيتي، مرسيدس فئة إي الجديدة، لكزس، جي إم سي، إضافة إلى الأوتوبيسات الفاخرة ماركة روزا من ميتسوبيشي.

ويصل حجم أسطول "شركة ذبيب لتأجير السيارات" إلى نحو 2700 سيارة، من طرازات العام 2001، 2002 و 2003، وتنوّع فروعها على مناطق المملكة الرئيسية من خلال 18 فرعاً، إضافة إلى تواجدتها في مطار الملك عبدالعزيز الدولي في مدينة جدة، ومطار الملك فهد الدولي في الدمام.

كما قامت الشركة في الفترة الأخيرة بافتتاح قسم خاص في بيع

مازيراتي 4200 في السوق السعودية:



أطلق وكيل سيارات فيراري ومازيراتي في السوق السعودية، "شركة فاست أوتوكتيك" سيارة مازيراتي 4200 الجديدة، بطرازي كوب وسبايدر اللذين يمثلان اعتداداً وتجديداً لعراقة الصناعة الإيطالية المتميزة بالإبداع والفاخمة.

تؤد الطرازان بمحرك جديد من 8 أسطوانات بشكل V، بسعة 4200 سم³. حوض المحرك ويؤوسه الاسطوانية صنعت من سبائك الألومنيوم، بينما العمود الرافقي من الفولاذ. تبلغ قوة المحرك 390

حصاناً خلال 7000 د.د. ويصل تسارعه من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 4,8 ثوان فقط. ويصل عزم الدوران إلى 451 نيوتن/ متر عند 4000 د.د.، وتبلغ السرعة القصوى 283 كم/ ساعة.

علبة التروس من 6 سرعات تعمل باتحاد مع المحور الخلفي وتفاضلات التوجيه الإنزلاقي المصدود وصولاً إلى توزيع أوزان أفضل بين المحورين وأداء وثبات وسحب أكبر للسيارة.

كما جهّز الطرازان بنظام كامبيوكورسا الاختياري الخاص من فيراري بتغيير الترس، ويقع بين كل من وحدة التحكم في المحرك ووحدة التحكم في السحب لمرونة أكثر للسائق. ويتضمن 4 خيارات، يدوي، رياضي، ألي، ومنخفض، ليهتناسب والسير على مختلف أنواع الطرق، وفي مختلف الظروف المناخية.

نظام التعليق تميّز بتقنية سكاي هوك (نظام اختياري) التي تمكن من ثبات واستقرار أكثر للسيارة. ويقوم هذا النظام بخص كل عجلة على حدة وصولاً لأداء أفضل وتحكم أقوى للسيارة.

الأمان والسلامة روعيا في تصميم الطرازين الجديدين. فنظام المكابح متطور، وتصميم الشاسيه المزلّز من فولاد أحادي وشاسيه انبهيبي شادوي في كل من الطرازين، يوكر أكثر ظروف الأمان والسلامة. كما زوّد الطرازين بالوسائل الهوائية، إلى جانب ميزة إيقاف إمداد الوقود في حال حدوث تصادم.

المقصورة الداخلية جهّزت بشكل فاخر وأنيق وعملي، يليق باسم مازيراتي العريق، وقد لوحظ استعمال الجلد الفاخر الطبيعي في كافة التجهيزات الداخلية، ويتوّكّر في الطرازين نظام ملاحي متكامل مع ميزتين اختياريتين، وهما نظام الهاتف ونظام GPS.



نائب رئيس مجلس المديرين والعضو
للغالب لشركة الجميع للسيارات الطرخ
إبراهيم محمد عبد العزيز الجميع



المدير الإقليمي لجنرال موتورز في الشرق
الأوسط بول جونسون

الجميع للسيارات موزعاً حصرياً لـ "كاديلاك" و "هامر"

اختارت شركة جنرال موتورز شركة الجميع للسيارات موزعاً حصرياً لماركات كاديلاك و هامر في السعودية. وقد أعلن المدير الإقليمي لجنرال موتورز في الشرق الأوسط بول جونسون أن "جنرال موتورز استكملت برنامج الاستثمار الخاص بسيارات كاديلاك والبيالغ 4 مليارات دولار. ولكي نتضمن من تقديم أعلى مستوى من الجودة في خدمة العملاء، قررنا إعادة هيكلة شبكة التوزيع، واستبدالها بشبكة توزيع حصرية جديدة".

بدوره شرح نائب رئيس مجلس المديرين والعضو للشركة الجميع للسيارات الشيخ إبراهيم محمد عبد العزيز الجميع خطط الشركة الرامية إلى توسيع شبكة الخدمة ومعارض السيارات وتركيب أنظمة حاسب آلي متطورة، موضحاً أن هذه الاستثمارات ستكلف أكثر من 95 مليون ريال. ويذكر أن شركة الجميع للسيارات

تمكنت من بيع 17650 سيارة خلال العام 2001، أي ما نسبته 53 في المئة من مبيعات جنرال موتورز في السعودية، وأكثر من ثلث مبيعاتها في الشرق الأوسط.

فورد فوكاس الأكثر مبيعاً

تصدرت فورد فوكاس قائمة أفضل السيارات مبيعاً في العالم للعام 2001، من خلال بيع 108 آلاف سيارة زيادة عن أقرب منافسيها. كما ارتفعت مبيعات الربع الأول من العام الحالي بنسبة 46 في المئة خصوصاً مع إطلاق فورد فوكاس ذات الخمسة أبواب في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال المدير الإداري لفورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيم بيننتندي، "مع فوكاس، لم يعد شراء سيارة صغيرة يعني التضحية بالراحة والمساحة والمظهر والأمان".



طراز سيدان 3-9 الرياضى الجديد من ساب

ساب تطلق سيدان 3-9 في الشرق الأوسط

أطلقت شركة ساب طراز سيدان 3-9 الرياضي في الشرق الأوسط في سياق برنامج توسيعي في أسواق المنطقة. وتحل السيارة الجديدة مكان طرازات ساب الحالية من السيارات ذات الباب الخلفي الذي يفتح إلى أعلى (هاتشباك)، وهي الخطوة الأولى ضمن خطة التوسع التي تمتد على 5 أعوام بهدف مضاعفة المبيعات الحالية. وأشار مدير التسويق الإقليمي في كاديلاك فادي غصن إلى أن "سيارة سيدان الرياضية الجديدة تركز على تقليد ساب من ناحية الديناميكية الجيدة للشاسيه والأداء المعزز عبر تقنية التوربو أكثر من أي طراز سابق". وقد تم التخطيط لهذا الاستثمار وروصد الأموال اللازمة بالتسويق والتعاون الكاملين مع الشركة الأم جنرال موتورز.

حفل غداء حاشد لـ "ليو بورنيت"

دعت شركة ليو بورنيت الشرق الأوسط إلى حفل غداء لخداثة انعقاد المؤتمر العالمي



مايكل كورنات متحدثاً

الدائم والخللائين
للإعلان في بيروت.
حضر الغداء أكثر من
700 أخصائي في
الإعلان من مختلف
اتحاد العالم.
تخلل الغداء كلمة
لرئيس مجلس الإدارة
ومدير قسم الإبداع
الغني في ليو بورنيت
الشرق الأوسط
وشمال أفريقيا ريد

شهاب الذي شدد على أهمية استضافة بيروت لحدث عالمي بهذا المستوى.

ثم تحدث نائب رئيس مجلس إدارة ومدير قسم الإبداع في ليو بورنيت العالمية مايكل كورنات عن تطاني ليو بورنيت العالمية لخلق الأعمال الأكثر إبداعاً في العالم حسب تقرير غان، مشيراً إلى أنها لا تزال تحافظ على مستواها العالي كونها الشركة الأكثر ربحاً للجوائز الإبداع الغني على الصعيد العالمي، وبدوره، لغت المدير الإقليمي التنفيذي لـ ليو بورنيت الشرق الأوسط وشمال أفريقيا رجا طراد إلى الجهود التي بذلتها الشركة للمساهمة في إنجاح المؤتمر من خلال خلق وإنتاج الحملة الاعلانية العالمية لهذا الحدث.

"الأهلي التجاري"

يرعى معرض

"الفن والانتفاضة"

رعى البنك الأهلي التجاري المعرض التشكيلي "الفن والانتفاضة" والذي افتتحه الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز محافظ جده نيابة عن أمير منطقة مكة المكرمة.

ويعد قص الشريط تجوّل الأهمير مشغول في أرجاء المعرض، واستمع لشرائح متعددة من الفنانين وأبدى إعجابه بما شاهده من أعمال قدمها 50 فناناً وفنانة قدموا أكثر من 100 عمل فني، خصص ريعها لصالح الأشقاء في فلسطين...

حضر الافتتاح القنصل العام الفلسطيني تيسير هاشم، ومدير مكتب رعاية الشباب في جدة صالح بن بطاح الدعيجي، كما حضره نائب المدير العام للبنك الأهلي التجاري عبد الكريم أبو الناصر، وفاروق صالح عيد، مدير إدارة العلاقات العامة للزكريّة.

وتأتي رعاية البنك الأهلي التجاري لهذا المعرض تضافاً مع القضية الفلسطينية من خلال حرصه على المشاركة الفاعلة مع كافة فئات المجتمع ومن يبنها دعم الحركة التشكيلية في المملكة.

الجمعية الدولية للإعلان

تعيد انتخاب غصوب



جوزيف غصوب

أعيد انتخاب جوزيف غصوب نائباً للرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وعضواً في مجلس إدارة الجمعية الدولية للإعلان، وذلك خلال فعاليات المؤتمر الدولي للإعلان الذي عقد في بيروت في الفترة بين 22 - 24 أيار/مايو الماضي، ليحتل بذلك مقعداً من أصل أربعة يرضقها المجلس العالمي لإدارة الجمعية، حيث تغطي القاعد الثلاثة الأخرى كل من أوروبا، أميركا والشرق الأقصى.

وكان غصوب، الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة تيم الغابضة، انتخب للمرة الأولى لشغل هذا المنصب في المجلس العالمي العام 2000، كما يشغل منصب رئيس فرع الجمعية الدولية للإعلان - فرع الإمارات منذ العام 1995، حيث ساهم خلال هذه الفترة في تعزيز مكانة دولة الإمارات كمركز إقليمي لصناعة الإعلان، وتم انتخابه أيضاً في العام 1996 لعضوية المجلس العالمي للإعلان والجمعية الدولية للإعلان.

وقال جوزيف غصوب: "إنه لشرف كبير لي أن أثقل هذا الدعم المتميز من زملائي ورفاقي في قطاع صناعة الإعلان، ويسعدني مواصلة دوري ومسؤولياتي كعضو في المجلس العالمي للجمعية الدولية للإعلان".

أوربت تضيف

The History Channel

انضمت قناة The History Channel التابعة لشبكة (A&E) إلى شبكة قنوات أوربت التلفزيونية في خطوة ستتمكن مشتركو أوربت من مشاهدة ومعايشة الأحداث التاريخية من خلال البرامج

الوثائقية والمصرفية التي تقدمها هذه القناة المتخصصة. فهي تعرض أكثر من خمسين مسلسلاً نضاف إليها مئات الساعات من البرامج الجديدة، وتتناول التاريخ القديم والمعاصر، إضافة إلى التاريخ العسكري والنزاعات والتكنولوجيا والواضلات.

ويعتبر نائب الرئيس التنفيذي للتسويق في أوربت جوني مالك أنّ إطلاق القناة الجديدة يلبي رغبات المشتركين في البرامج الوثائقية والمصرفية والتاريخية.

إيريدبيوم تؤسس مركز معلومات إعلامية

أطلقت شركة إيريدبيوم ساتلايت، المؤلفة لطلول وخدمات الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية حول العالم، مركز معلومات وخدمات صحفية في المنطقة، ستديره شركة أصداة للعلاقات العامة والممثل الحصري لشركة بيرسون مارستيللر في الشرق الأوسط. وتعكس هذه الخطوة اهتمام إيريدبيوم بأسواق الشرق الأوسط.

وسيعمل مركز المعلومات الصحفية كمركز إعلامي للصحفيين وغيرهم من المهتمين للتعرف على أحدث التطورات في قطاع الاتصالات ومبادرات إيريدبيوم الجديدة في المنطقة.



تي تيش من TISSOT

جديدة من T-TOUCH ساعة تيسوت يتم تشغيل وتشغيل وخلافتها بمجرد لساعة واحدة للكروستال بالإضافة إلى كونها ساعة حواس وعملية

تجمع بين التصميم والتقنية. كذلك تتميز الساعة بمقاييس الضغط الجوي (باروميتر) ومقاييس الارتفاع والبوصلة ومقاييس الحرارة بالإضافة إلى وظائف الكرونوجراف، وتقوم شركة الغزالي للتجارة بتسويق ساعات تيسوت في السعودية.

جوائز متعددة لـ مادكو



سعد الزين، المدير العام الإقليمي لمادكو، يتوسط فريق إبداع مادكو

فازت مادكو للإعلان بجائزة ذهبية لقاء تصميم Porsche Café Menu، كما تُرشح لها تصميمين آخرين. وذلك في حفل توزيع الـ IAA الرابع، الذي شارك فيه 69 وكالة إعلامية وما يقارب 736 نموذجا ترويجيا.

وفي سياق آخر حُصِّن كتاب الإبداع السنوي العدد 31 (Creativity 31)، للتخصص بتصنيف أفضل الإعلانات العالمية، صفحة الإبداع أربعة من أعمال مادكو من بين سبعة آلاف عمل إعلاني اختير منها نحو 20 في المئة فقط. يُذكر أن مادكو تُبَارِس نشاطها في صناعة الدعاية والإعلان منذ العام 1968، وتُتألف اليوم من شبكة فروع منتشرة في معظم دول الخليج والشرق العربي وفي أميركا الشمالية.

أبتيموم ميديا دايركشن تنطلق في الشرق الأوسط



من اليسار: رمزي وعد، راني راو، إيلي خوري، آلان خوري، طلال دليمي ونجم خولبة

بدأت شركة أبتيموم ميديا دايركشن "OMD" أعمالها في الشرق الأوسط، وهي شركة متخصصة بالاستشارات الإعلامية وتوفير الحلول وحجز الوسائط الإعلامية.

ووفق إيلي خوري، المدير العام الإقليمي، فالشركة نشأت نتيجة اندماج ثلاث وكالات إعلانية عالمية هي BBD&O وTBWA وهي إحدى شركات مجموعة Omnicom العالمية وتمارس أعمالها من خلال مكتبين في دبي وجدة، يدير الأول راني راو وجونيور والثاني ريمون صليبا.

ويشير خوري إلى أن توقيت إطلاق "OMD" ارتبط بولادة مؤسسيها في إطلاق شركة تكون مركزاً قوياً يوفر أفضل الحلول والاستشارات الإعلامية في "مشروعاً بهذا الحجم استحق أن يأخذ الوقت الكافي لتخطيطه وتنفيذه...".

وبالإضافة إلى توفير الاستشارات والحلول الإعلامية تقوم "OMD" بشراء وحجز ووسائل النشر المتعددة، بتدويرها مبلغ يصل إلى 18,7 مليار دولار في جميع أنحاء العالم وتشغيلها 4000 موظف يتوزعون على 110 مكاتب في 87 دولة.

"نور المعارف" تتعاون مع "تبريد"



طلب اصحاب مدرسة نور المعارف من الشركة الوطنية للتبريد المركزي "تبريد" تزويد مبنى المدرسة الجديد بنظام تبريد يتماشى مع هندسة المبنى، وبالتالي سيتم ضخ المياه الباردة إلى المدرسة في أنابيب بطول 3 كلم.

وأوصت رئيسة مدرسة نور المعارف فاطمة المري أن "صحّة طلابنا من أولى أولوياتنا، وقد وجدنا أن تبريد المناطق بقلوبهم هواء أكثر نقاوة، فضلاً عن أنه يخفض استهلاك الطاقة بنسبة 70 في المئة. وهكذا رأينا أنها الطريقة المثلى لنؤذي وأجبتنا تجاه بيتنا".

ادي إتش ال: تحقق فوق التصنيف العالمي



حصلت شركة "دي إتش ال" على معدل "فوق التصنيف العالمي" وفقاً لتقرير INSEAD للعام 2002، وذلك للمرة الخامسة على التوالي. وحافظت الشركة على تصنيفها المتميز حيث سجل معدل الأداء الكلي ارتفاعاً يوافق 3 نقاط ليصل إلى 96 نقطة من جهة أخرى احتفلت الشركة بمرور عام واحد على استحداث الخدمة المبتكرة "التوصيل في الوقت المحدد" التي دي وي" في أعقاب نجاحها للمحفق في منطقة الخليج. من جهة أخرى، عقدت "دي إتش ال" اجتماعاً لدراسها الإقليميين في البحرين، لمناقشة وتقييم أداء "دي إتش ال" في الربع الأول من العام الحالي.

وأشار المدير الإقليمي للشركة في منطقة الشرق الأوسط فيل كوتشمان بأدائها ونجاح مشاريعها، مشيراً إلى تحقيقها نمواً مضاعفاً في المنطقة نظراً للاستجابة الإيجابية من قبل العملاء، من جهته، اعتبر مدير الشركة في الإمارات ديفيد ويلد أن النمو المستمر للشركة يعكس مدى نجاحها في تلبية متطلبات عملائها، الذين يستفيدون من خدماتها ومشاريعها المقدمة. واعد عملاء "دي إتش ال" في الإمارات بالزائد من الخيارات والمنتجات التي سطرها الشركة قريباً.



أعضاء لجنة التحكيم من اليمن: ابن حنبل (مدير تسويق لول) في مصنع لازوري للذهب والمجوهرات، عزة فهمي (مصممة المجوهرات العائلية من مصر)، نضال الأشقر (الغفانة اللبنانية) وهدى زبادي (المصر العربية)، هشام بنجاني (رئيس بيت الفخنتين الشهيرين في الرئاسة العامة لرعاية الشباب في المنطقة العربية السعودية) وأسامة الوزير (مدير منطقة الخليج في مجالس الذهب العالمي).

فازت "دار بيللو تشي للمجوهرات" Bellucci Artistic Jewellery من المملكة العربية السعودية، والتي ترأس مجلس إدارتها الأميرة سارة بنت مساعد بن عبد العزيز آل سعود بجائزة "إبداع الشرق" - وهي أهم جائزة في المسابقة العربية للتصاميم الذهبية "الإبداع الحز" - والتي تعتبر أوسكار الذهب في العالم العربي.

وتمنح جائزة "إبداع الشرق" لأكثر التصاميم إبداعاً وخيالاً ممزوجة بالتركيبة العربية العريق والمعاصر، وقد فازت بها الأميرة لإسهامها الكبير وتأثيرها في تصميم المجوهرات الذهبية الراقية في منطقة الخليج العربي من خلال إدارتها لـ "دار بيللو تشي للمجوهرات" وأشرافها المباشر على قسم التصميم في الدار. كان تأثير هذا التصميم للميز - الذي صنعه "دار بيللو تشي" أيضاً وبدأت به عروض الأزياء والمجوهرات في الحفل الختامي الكبير لمسابقة "الإبداع الحز" - مستمراً على الحاضرين طوال أمسية الحفل الذهبية.

داينرز كلوب إنترناشونال في الإمارات

طرحت شركة داينرز كلوب إنترناشونال بطاقتها الائتمانية الجديدة في الإمارات، ويحتل لحاملي هذه البطاقة إمكانية الدخول إلى صالة رجال الأعمال في مطار دبي الدولي عند السفر، وبشكل دائم، حيث يمكنهم أخذ قسط من الراحة بعيداً عن الضوضاء، كما يحصل حامل بطاقة داينرز كلوب على مجموعة من الخدمات الخاصة لقاء رسوم رمزية.

وتشتمل هذه الخدمة أيضاً على خدمات أخرى مجانية مثل الاستعلام من المطاعم والحجز فيها والتذكير بالناسيات والأحداث الخاصة المحلية.

ومن مزايا داينرز كلوب الأخرى برنامج "كلوب ريوورلد" الذي يمنح صاحب بطاقة داينرز كلوب، لقاء كل عملية شراء يقوم بها، باستعمال البطاقة، نقاطاً يمكن استبدالها برحلات جوية مجانية وإقامات مجانية في الفنادق وقسائم هدايا في أي مكان في العالم.

وسيتسلم جميع حاملي البطاقة الجديدة أفلام مون بلان كهدية تشجيعية.

وقال لويس إيه سكوتو، رئيس مجلس إدارة داينرز كلوب



من اليمار: لويس سكوتو وروها مختار

إنترناشونال (الإمارات): "بطاقة داينرز كلوب الائتمانية اشتهرت في الماضي كبطاقة خصم يستخدنها أصحاب الدخل العالي. أما البطاقة الائتمانية الجديدة التي طرحتها في الإمارات لأول مرة فسكنون في متناول الكثيرين".

محيطون

توماس شميلتر

أعلنت Six Continents Hotels، عن تعيينه مديراً عاماً لفندق كراون بلازا جده.



وشميلتر متخرج من كلية إدارة الفنادق في تيجيرنسي وميونخ في ألمانيا، والتحق بعدد من الدورات الإدارية المتقدمة في جامعة واشنطن ستيت.

وينز كونديج وميشيل شرودر



أعلنت مجموعة فنادق ومنجعات راديسون ساس، عن تعيين وينز كونديج، (سويدي، 54 عاماً) في منصب نائب الرئيس الأول وعضو اللجنة التنفيذية للشركة، ويتخذ كونديج من مكتب المجموعة الإقليمي في دبي مركزاً له. كما عينت ميشيل شرودر (هولندي، 32 عاماً) مديراً للعمليات لمنطقة الشرق الأوسط، وهو كان يعمل في فريق تطوير الأعمال في المركز الرئيسي للمجموعة في بلجيكا.

هايكل أميل عزت

أعلنت مجموعة فنادق راديسون ساس عن تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندقي المجموعة في



الأردن، عمان والعقبة.

يملك أميل عزت 37 عاماً من الخبرة المكثفة في قطاع الضيافة من خلال عمله في مناصب عدة مع مجموعة راديسون ساس والعديد من المجموعات الفندقية العالمية والدولية.

جان - مانويل كانغا فاليس

أشرف فاروق خير الله



خير الله (اليسان) وفاليس يملكان مدير عام بايزدورف الشرق الأوسط بروان الجارم

أعلنت بايزدورف الشرق الأوسط عن تعيين مديرين جديدين في مقرها الإقليمي في الشرق الأوسط هما: جان - مانويل كانغا فاليس، مديراً إقليمياً للتصدير - نييفيا بيوتيه، وأشرف فاروق خير الله مدير التسويق - بايزدورف الشرق الأوسط.

وائل مكاحلة

عين مساعداً لمدير المبيعات في فندقي مجموعة راديسون ساس في عثان والعقبة (الأردن).

ومكاحلة أردني الجنسية (30 عاماً) وهو كان يشغل منصب نائب مدير المبيعات والتسويق في فندق والبراج النخيل "شيراتون" عمان.

مارك هويت



التحق بشركة "إعمار" في منصب مدير التطوير التنفيذي، ومن مهامه تعزيز قيمة الاستثمارات لمساهمي "إعمار" من خلال التخطيط الشامل لموضع المشاريع العقارية الكبرى المملوكة للشركة.

شغل هويت بين 1997 و2002 منصب نائب رئيس للتطوير في شركة "كونكورد أوبكس للتطوير" وقام بإدارة "سيتي بلاس" في تورتور (كندا). وقبل ذلك كان شريكاً في مجموعة IBI.

غادي شفي



أعلنت شركة "ميمكا أوغلي" عن تعيينه مديراً عاماً لنشاطاتها البحرية بعد أن شغل منصب نائب المدير العام للشركة في دبي. وكان شفي يعمل لأكثر من 10 أعوام مع "ميمكا أوغلي" دبي، ويحمل خبرة قوية في قطاع الإعلان من خلال توليه إدارة النشاطات الإعلامية لمؤسسات عالمية على مدى سنوات عديدة.

"بوبليسيس" الأولى عالمياً

أكد التقرير الأخير الذي أصدرته مؤسسة RECMCA الرائدة في مجال الدراسات، ارتفاع مجموعة "بوبليسيس" إلى مركز الصدارة في مجال الاستشارات المتعلقة بوسائل الإعلام وشراء المساحات الإعلانية في هذه الوسائل.

يأتي هذا التصور نتيجة تملك مجموعة بوبليسيس لـ 3Bcom التي تتخصص في Starcom Media Vest، وهي مجموعة تعرفت نمواً سريعاً، فهي الأولى في الولايات المتحدة والثالثة عالمياً. وعملية التملك هذه تدفع المجموعة إلى الأمام في مجال الاستشارات وشراء المساحات الإعلانية، وهو مجال تحتل فيه

"بوبليسيس" أساساً مركزاً متميزاً بفضل شركة Zenith Optimedia الثانية في أوروبا والخامسة عالمياً.

في تعليق له على التقرير، أكد رئيس مجموعة بوبليسيس أن عملية التملك هذه تشكل حافزاً جديداً للمجموعة وتعزز مركزها في مجال أصبح في غاية الأهمية بالنسبة للزبائن وقال: "إن مركزنا في الطليعة هو برهان صحة الاستراتيجية العالية التي اتبعناها والتي كان هدفها دائماً توفير أعلى مستوى من الخدمات في مجال الاتصال والإعلان، للزبائن المجموعة في كافة أنحاء العالم."

يذكر أن مجموعتي Zenith Optimedia و Starcom Media Vest تتمتعان باستقلال إداري ذاتي ضمن الخصوصية للزبائن كما يتيح للمجموعة النمو في السوق لشراء المساحات الإعلانية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wtl-Aamal
Minikar Center, Mrs. Corie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 864139 - 864267 - 3335778/9
FAX: 00 961 354952
Email: aliktissad@aliktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wtl-Aamal
Der Al Wasan
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778424
FAX: 966 1 4784946
Email: aliktissad@nema.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wtl-Aamal
P.O. BOX: 55034
DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aliktissad@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA SL
P.O. BOX: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
116-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UZAMA 4740 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL BHAN MALAYSIA
TEL: +3 7728 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pinmm@pubjaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAOUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2760, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Osa Bermudez, 12 Antico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 353 66 16
Fax: 00 34 91 554 45 64

SOUTH KOREA

DISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGGU-DO, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 3
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER	5
- AL BUSTAN RESIDENCE	51
- ALESSA INDUSTRIES	67
- ARAB BANK	23
- ARAMEX INTERNATIONAL	117
- BAHRAIN DUTY FREE	31
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	11
- CADILLAC/ GENERAL MOTORS	IFC
- CARLTON	39
- CLICK SHOW/ ABU DHABI T.V	53
- ETISALAT	19
- INMARSAT	25
- JAGUAR CARS	16-17
- KAMAPLAST	79
- LE PALACE HOTEL	59
- LES ORANGERS GROUPE	57
- MAKTOOB.COM	109
- MALAYSIA AIRPORTS	7
- NATIONAL COMMERCIAL BANK	63
- NOKIA	13
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	46
- SAMACO	41
- SANDS HOTEL	49
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	36 & 71
- SAUDI TELECOM CO.	9
- SHELL	IBC
- THE SAUDI BRITISH BANK	65
- YAMAMAH FACTORISE	73



بدعم مستمر من شل،
زادت نسبة السعوديين في إدارة «صدف»
من ٥٠% قبل ١٠ سنوات إلى ٩٢% اليوم.

تأخذ على عاتقها مسؤوليات جديدة في أي مشروع، ولهذا للتزم عملياً بتطوير خبرات المواطنين في البلد المضيف.

برامج التدريب الإدارية والتقنية التي تجريها شل، تمثل المواطنين بأحدث مستجدات التكنولوجيا وآخر أساليب إدارة الأعمال. إضافة إلى أننا نشجع المواطنين اللامعين على قبول مراكز قيادية في شركات شل حول العالم حيث يسبقون مواهبهم ويطورون قدراتهم في محيط عملي جديد.

هذه الخبرات التي يتحصل عليها المواطنون تلعب دوراً هاماً في نجاح شركاتهم في وطنهم الأم. ولضمن أيضاً أن تدار هذه الأعمال - بمرور الوقت - بكفاءة من مواطني البلد المضيف.

وتفخر شل بتوالي شركاتها المواطنين السعوديين مهام العمل ممثلين في شركة صدف التي حصلت على جائزة الأمير نايف بن عبدالعزيز للسعودة من قطاع الصناعة، وذلك لتطبيقها نظام السعودة بنسبة ٩٢%.

تؤمن شل أن الأعمال المحلية أفضل ما تدار بمقوّل مواطنين محليين. واليوم، في أكثر من ١٥٠ دولة حول العالم، يباري حلّ أغلبية من مواطني هذه الدول. وبمساعدة المواطنين في تطوير قدراتهم للتألق أرفع المستويات العالمية، شل وشركاؤها واجتمعات التي تتواجد فيها يستفيدون جميعاً في الوقت نفسه.

وهذا هو جوهر المشاركة في نظرنا.

(الشركة السعودية للبتر وكيمويات (صدف) هي شركة مناصفة بين الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وشل.

شركاء للناس والكوكب



صلابة تتحدى الزمن

مع بزوغ كل فجر تشرق الشمس من جديد على أرض لبنان
فتزيده إخصاراً وتغنيه صحة وعافية

وينمو الأرز أكثر خصوبة وأكثر صلابة وأكثر تماسكاً
بأرض لبنان

فالأرز كنزنا وشعارنا

وكما نتقون بنا لنحافظ على ثرواتكم

نتق بكم لنحافظوا على ثروات الوطن.

لبنان ثروتنا، لنحافظ جميعاً عليها.

بنك
البحر المتوسط ش.م.ل.

